Padre Ricco

Padre Povero

Quello che i ricchi insegnano ai figli sul denaro

Robert T. Kiyosaki

con Sharon L. Lechter

VISIT…

Titolo originale: RICH DAD, POOR DAD: What the rich teach their kids about money - that the poor and middle class do not!

Traduzione in italiano e correzione letteraria:
Laura Torzolini e Annarita Polzoni

Traduzione dalla edizione redatta in lingua inglese pubblicata da:
Tech Press, Inc. 6611 N. 64 th Place
Paradise Valley, Arizona 85235 U.S.A. 602-998-6971

Adattamento del disegno di copertina per l'edizione italiana
(con autorizzazione di Tech Press, Inc.)
Simona Giuliani

Diritti riservati. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta o trascritta in qualsiasi forma e con nessun mezzo, elettronico o meccanico, incluso fotocopie, registrazioni e quant'altro, senza permesso scritto della Tech Press Inc. e della Time & Money Network Editions, ad eccezione di un citamento in una rassegna stampa o in una rivista.

"CASHFLOW" è un marchio registrato di Cashflow Technologies, Inc.

© 1997, 1998 di *Robert Kiyosaki* e *Sharon L. Lechter*
© 2000 di *Jorge H. Tamariz Navarro*, con Sigillo Editoriale:
TIME & MONEY NETWORK EDITIONS

Edizione Italiana:
Mauser S.r.l. - P.zza C.Rosa, 3 - 64013 Corropoli (Te)
Tel. 0861.855945 - Fax 0861.808419 - www.mauser.it

Questa edizione è stata stampata da:
Studiostampa s.a.
Repubblica di San Marino

Questo libro è dedicato ai papà di tutto il mondo, i maestri più importanti per i loro bambini.

RINGRAZIAMENTI:

Sono tante le persone che mi sento di ringraziare. Ovviamente questo libro esprime gratitudine e riconoscenza ai miei due padri: sono stati per me esempi eccellenti e vigorosi. Grazie a mia madre: mi ha insegnato l'amore e la comprensione.

Sono grato alle persone che hanno fatto sì che l'idea di questo libro si trasformasse in realtà: mia moglie Kim che completa la mia vita. Senza di lei sarei smarrito. Ai genitori di Kim, Winnie e Bill Meyer, per aver cresciuto una figlia straordinaria. Ringrazio Sharon Lecter per aver raccolto e sistemato le varie parti di questo libro dal mio computer. Grazie al marito di Sharon, Mike, per essere un grande avvocato ed un eccellente procuratore legale. Ai suoi figli, Philip, Shelly e Rick, della loro partecipazione e collaborazione. Ringrazio Keith Cunningham per il suo genio e per la sua saggezza finanziaria; grazie a Larry e Lisa Clark per avermi regalato la loro amicizia, a Rolf Parta per le sue capacità tecniche; a Anne Nevin, Bobbi Deporter e Joe Chapton per avermi introdotto alla consapevolezza; a DC e Joh Harrison, Jennie Tay, Sandy Khoo, Richard e Veronica Tan, Peter Johnston e Suzi Dafnism Jacqueline Seow, Nyhl Henson, Michael e Monette Hamlin, Edwin e Camila Khoo, K.C. See Jessica See, per l'appoggio professionale; a Kevin e Sara di "InSync" per gli efficaci grafici; a John e Shari Burley, Bill e Cindy Shopoff, Van Tharp, Diane Kennedy, C.W. Allen, Marilù Deignan, Kim Arrise, e Tom Weisenborn, per l'intelligenza finanziaria; a Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Bien, Lawrence e Jayne Taylor-West, Alan Wright, Zig Ziglar, per la brillantezza mentale; a J.W. Wilson, Marty Weber, Randy Craft, Don Mueller, Jerome Summers, Dr. Peter Power, Will Hepburn, Dr. Enrique Teuscher, Dr. Robert Marin, Betty Oyster, Julie Bèlden, Jamie Danforth, Cherie Clark, Rick Merica, Joia Jitahide, e Jeff Bassett, per essere grandi sostenitori dei miei progetti e cari amici; al "Managers Center" e alle migliaia di diplomati ai corsi "ENTREPENEURS"; a Frank Crerie, Clint Miller, Thomas Allen, Damien e Christine Reynolds per essere eccellenti soci delle mie varie attività.

Indice

Esiste una necessità *1*

LEZIONI

Capitolo uno — Papà ricco, Papà povero *13*

Capitolo due — Lezione uno - *Il ricco non lavora per denaro* *23*

Capitolo tre — Lezione due - *Perché insegnare basi di economia?* *57*

Capitolo quattro — Lezione tre - *Cura i tuoi interessi* *89*

Capitolo cinque — Lezione quattro - *La storia delle tasse e il potere delle imprese* *99*

Capitolo sei — Lezione cinque - *I ricchi inventano il denaro* *113*

Capitolo sette — Lezione sei - *Lavora per imparare - non lavorare per il denaro* *137*

PRINCIPI

Capitolo otto — *Superando gli ostacoli* *153*

Capitolo nove — *Prendendo il via* *173*

Capitolo dieci — *Vuoi ancora di più?* *197*

Epilogo — *Come pagare l'Università dei tuoi figli con solo 7.000 Dollari?* *203*

Esiste una necessità

La scuola prepara i bambini al mondo reale? "Studia tanto, ottieni buoni voti e trova un lavoro ben retribuito" avevano l'abitudine di dire i miei genitori. Il loro obiettivo era offrire a me ed alle mie sorelle più grandi la possibilità di un'istruzione universitaria e darci modo di raggiungere il successo nella vita.

Quando nel 1976 mi laureai con la lode all'Università Statale della Florida, i miei genitori avevano raggiunto il loro intento. Fu la più grande soddisfazione della loro vita. Fui assunta dalla "BIG 8" una società che si occupava di contabilità, sapevo che mi aspettava la possibilità di fare carriera ed il pensionamento in giovane età.

Mio marito Michael seguì una strada simile alla mia. Entrambi venivamo da famiglie di lavoratori, di mezzi modesti ma con una radicata etica di lavoro. Anche Michael si laureò con la lode per ben due volte, la prima in ingegneria, la seconda in legge. Fu presto assunto da uno studio legale di Washington D.C. che si occupava principalmente di concessioni, brevetti ecc. e il suo futuro appariva brillante, la strada scelta ben definita e il pensionamento garantito.

Nonostante abbiamo svolto professioni di successo, le nostre aspettative non sono state soddisfatte. Entrambi abbiamo cambiato lavoro diverse volte per tante buone ragioni ma oggi non esistono piani di pensione investiti a nostro favore. I nostri fondi pensione crescono solo grazie ai versamenti personali.

Il nostro matrimonio è meraviglioso, abbiamo tre figli straordinari. Mentre scrivo due di loro frequentano l'Università e l'altro sta iniziando le superiori. Abbiamo speso un patrimonio per essere sicuri che i

nostri figli potessero ricevere la miglior istruzione possibile.

Un giorno del 1996 uno dei miei bambini tornò a casa, sconsolato e deluso dalla scuola. Era annoiato e stanco di studiare. "Perché devo perdere tempo a studiare materie che mai userò nella vita?" protestò.

Senza pensare gli risposi: "Perché se non ottieni buoni voti non entrerai all'Università".

"Quindi se vado all'Università sarò ricco".

"Se non ti laurei non avrai un buon lavoro" risposi con un certo timore ed un po' di preoccupazione, "Se non hai un buon lavoro come pensi di diventare ricco?".

Mio figlio sorrise e scosse la testa infastidito. Avevamo avuto questa discussione molte volte prima d'allora. Lui abbassò la testa. Le mie sagge parole di madre erano ancora una volta per orecchie sorde.

Era un ragazzino ingegnoso e ostinato ma anche rispettoso e garbato.

"Mamma", era il mio turno di ascoltare: "Aggiornati! Guardati intorno, la gente veramente ricca non è diventata ricca grazie allo studio. Guarda Michael Jordan o Madonna, anche Bill Gates, ha lasciato Harvard, ha fondato Microsoft e adesso, a trent'anni, è l'uomo più ricco d'America e del mondo. C'è un giocatore di baseball che guadagna più di 4 milioni di dollari l'anno nonostante sia stato definito intellettualmente mediocre".

Ci fu un lungo silenzio tra noi. Mi resi conto che stavo dando a mio figlio lo stesso consiglio che i miei genitori avevano dato a me. Il mondo era cambiato, ma non il consiglio.

Ottenere una valida istruzione e avere dei buoni voti non assicuravano più il successo ma nessuno sembrava averlo notato, salvo i nostri figli.

"Mamma" continuò: "Non voglio lavorare tanto duramente come fate tu e papà. Guadagnate molti soldi, viviamo in una casa grande, ho molti giochi. Se seguo il tuo consiglio finirò come voi, mi ritroverò a lavorare sempre di più solo per pagare più tasse e finire indebitato. Non esiste più la sicurezza del lavoro, so tutto sulle riduzioni di personale. So anche che i laureati d'oggi guadagnano meno di quanto guadagnavate voi quando vi siete laureati. Guarda i medici, non guadagnano più tanto denaro com'erano soliti guadagnare. So che non posso contare sull'Assistenza Sociale o sul piano pensioni della compagnia per il mio pensionamento. Ho bisogno di nuove risposte".

Era giusto, richiedeva nuove risposte, come me. Il consiglio dei miei genitori aveva funzionato per le persone nate prima del 1945, ma poteva essere disastroso per noi, nati in un mondo che cambia rapidamente. Non potevo semplicemente dire ai miei figli: "Andate a scuola, ottenete buoni voti e cercate un lavoro sicuro".

Sapevo che dovevo cercare nuovi modi d'indirizzare l'istruzione dei miei figli.

Sia come madre sia come contabile ero preoccupata per l'assenza di materie come economia e finanza dai programmi delle scuole che i nostri figli frequentano. Molti dei giovani d'oggi hanno la carta di credito ancor prima di uscire dalle scuole superiori sebbene non abbiano mai partecipato ad un corso di economia e finanza, sul denaro o su come investirlo, lasciati soli a capire come funzionano gli interessi sulle carte di credito, lasciati senza la capacità di comprendere gli argomenti finanziari e senza la conoscenza di come funziona il denaro, non sono preparati ad affrontare il mondo che li aspetta, un mondo dove si privilegia lo spendere al risparmiare.

Quando il mio figlio maggiore era all'università s'indebitò irrimediabilmente usando la carta di credito, lo aiutai distruggendo la sua carta di credito, ma andai anche alla ricerca di un programma che mi avrebbe aiutato ad educare i miei figli su argomenti di economia e finanza.

Un giorno dello scorso anno mio marito mi chiamò dall'ufficio: "C'è qualcuno che dovresti conoscere" mi disse: "Il suo nome è Robert Kiyosaki. E' un uomo d'affari, un investitore, è qui per attribuire un brevetto ad un prodotto educativo. Credo che sia quello che stavi cercando".

Proprio quello che stavo cercando

Mio marito Mike era talmente impressionato dal *"CASHFLOW"* il nuovo prodotto educativo che Robert Kiyosaki stava sviluppando che, coincidenza, tanto lui che io volevamo partecipare al test. Siccome si trattava di un gioco educativo, chiesi a mia figlia di 19 anni, appena

entrata all'università, se le sarebbe piaciuto prendere parte alla prova e lei accettò.

Circa quindici persone, divise in tre gruppi, parteciparono all'esperimento.

Mike aveva ragione. Questo è il prodotto educativo che stavo cercando.

Aveva una peculiarità: sembrava una tavola del Monopoli, colorata e con nel mezzo il disegno di un topo enorme e ben vestito. Comunque, a differenza del Monopoli, aveva due traiettorie: una verso l'interno e l'altra verso l'esterno. L'obiettivo del gioco era uscire dalla traiettoria interna, quella che Robert chiamava "il cammino del topo" per arrivare alla traiettoria esterna, o "traiettoria veloce".

Per Robert la "Traiettoria Veloce" e il "Cammino del Topo" rappresentano la nostra vita.

Guardando alla vita delle persone mediamente istruite e che hanno lavorato duramente, esiste un percorso simile. Il bambino nasce e, una volta cresciuto, andrà a scuola. I genitori sono orgogliosi ed eccitati perché il loro bambino ottiene buoni voti e sarà ammesso all'Università. Il bambino si laurea, talvolta sceglie la specializzazione, quindi farà esattamente quanto pianificato: perseguire una carriera o un lavoro sicuro. Il bambino una volta cresciuto, troverà lavoro come dottore, come avvocato, oppure entrerà nell'esercito o lavorerà per il Governo. Ovviamente quel "bambino" inizierà a guadagnare denaro, le carte di credito inizieranno ad arrivare, inizieranno anche le spese.

Avendo denaro da spendere il "bambino" frequenterà luoghi dove la gente giovane si incontra, si mette in mostra, si conosce al punto, alcune volte, di sposarsi. Oggi la vita è meravigliosa perché tanto l'uomo che la donna lavorano. Due entrate sono una benedizione. Ora il "bambino" si sente una persona di successo, il suo futuro sarà brillante, decide di comprare una casa, l'auto, un televisore, andare in vacanza e avere dei figli. La "scatola della felicità" arriva. La necessità di denaro contante è enorme. La "coppia felice" decide che per loro fare carriera è di vitale importanza, iniziano a lavorare ancora più duramente cercando promozioni e aumenti. Gli aumenti arrivano, e anche un altro figlio e con lui la necessità di una casa più grande. Lavorano con sempre più impegno e diventano gli impiegati migliori e più dediti.

Tornano a scuola per ottenere altre specializzazioni, sempre per guadagnare di più. A volte hanno anche un secondo lavoro. Le entrate aumentano e allo stesso tempo aumentano le tasse, tasse anche sulla nuova, grande casa, tasse per l'assistenza sociale e tante altre tasse ancora. Ricevono il loro grande assegno e si chiedono dove è finito tutto il loro denaro. Investono comprando alcuni Fondi Comuni e previdenziali. I bambini crescono e aumenta la necessità di risparmiare per garantire loro di poter frequentare l'università, come pure per cominciare a pensare con serenità al pensionamento che si avvicina.

Questa "coppia felice", insieme da 35 anni, si trova intrappolata nel "cammino del topo" per il resto dei propri giorni. Lavorano per i proprietari dell'azienda, per pagare le tasse al governo, per la rata dell'ipoteca bancaria, e per le carte di credito.

Consigliano quindi ai loro figli di studiare tanto, di ottenere buoni voti, perseguire una carriera o un lavoro sicuro. Non imparano nulla sul denaro ad eccezione di quello che impareranno su coloro che approfitteranno della loro ingenuità. Lavoreranno duramente per tutta la vita. Il processo si ripete nella generazione successiva: ancora duro lavoro. Questo è il "cammino del topo".

L'unico modo di uscire dal "cammino del topo" è di provare la tua abilità tanto nella contabilità quanto negli investimenti, indiscutibilmente due tra gli aspetti più difficili da gestire e dominare.

Come contabile preparata, che ha lavorato per un team di commercialisti, mi sorpresi di come Robert avesse affrontato questi due temi in modo tanto preciso quanto eccitante. Il processo era tanto ben camuffato che mentre noi giocavamo "diligentemente" per uscire dal "cammino del topo", rapidamente dimenticavamo che stavamo anche imparando.

Subito il test si trasformò in un pomeriggio divertente, passato con mia figlia a parlare di cose delle quali prima non avevamo mai discusso. Per me che ero una contabile, portare avanti un gioco che richiede una dichiarazione di redditi e un foglio per i bilanci era molto facile. Ebbi così il tempo di aiutare mia figlia e gli altri giocatori del mio gruppo che non comprendevano alcuni concetti. Io fui la prima e l'unica del gruppo di prova ad uscire quel giorno dal "cammino del topo". Finii in 50 minuti, il gioco terminò dopo circa tre ore.

Nel mio gruppo c'era un banchiere, il titolare di un'azienda e un programmatore di computer. Quello che mi turbò profondamente fu quanto poco la gente sapesse tanto di contabilità quanto di investimenti, temi importanti nella vita di ciascuno. Mi chiedevo come potessero trattare le loro questioni finanziarie nella vita reale. Potevo comprendere come mia figlia di 19 anni non lo capisse, ma loro erano adulti, quasi con il doppio della sua età.

Nelle due ore successive alla mia uscita dal "cammino del topo", osservai mia figlia e questi adulti, istruiti e ricchi, tirare i dadi e muovere le loro pedine. Mi faceva piacere che stessero imparando tanto, ma mi preoccupava come molti adulti non conoscessero le più semplici basi di contabilità e d'investimento. Avevano difficoltà a comprendere la relazione tra dichiarazione dei redditi e foglio di bilancio, mentre compravano e vendevano le loro proprietà facevano fatica a ricordare che ogni transazione poteva compromettere il loro capitale e il loro bilancio. Pensavo a quanti milioni di persone si trovavano là fuori, nel mondo reale, con problemi finanziari solo perché non avevano mai affrontato questi temi!

Grazie a Dio, dicevo a me stessa, loro si stavano divertendo presi dal desiderio di vincere il gioco. Dopo che Robert diede fine alla prova di astuzia, ci concesse quindici minuti per discutere e verificare tra di noi il *"CASHFLOW"*.

Il titolare d'azienda che era nel mio gruppo non era contento. Non gli piacque il gioco. "Non ho bisogno di sapere queste cose" disse a voce alta. "Io assumo contabili, banchieri e avvocati perché mi spieghino questi argomenti".

Al che Robert replicò: "Ha notato che non esistono molti contabili, banchieri, avvocati e giocatori di borsa ricchi? Hanno molte conoscenze teoriche e la maggior parte sono persone sveglie, ma non sono ricchi. Nelle nostre scuole non insegnano quello che il ricco sa, ma noi prendiamo consigli da queste persone. Un giorno ti ritrovi a guidare nel mezzo di un ingorgo, nel traffico, lottando per arrivare a lavoro, e allora guardi a destra e vedi il tuo contabile bloccato nello stesso imbottigliamento, guardi a sinistra e trovi il tuo banchiere. Questo deve pur dirvi qualcosa".

Neanche il programmatore di computer era rimasto colpito dal gioco: "Io posso comprare un software che m'insegna tutto ciò".

Il banchiere tuttavia cambiò la sua opinione. "Ho studiato tutto questo a scuola ma non ho mai saputo come applicarlo poi nella vita reale. Adesso lo so. Devo uscire dal "cammino del topo".

Fu però il commento di mia figlia che più mi toccò: "Ho imparato divertendomi", disse. "Ho imparato moltissimo su come funziona realmente il denaro e su come investirlo" quindi aggiunse: "Adesso so che posso scegliere una professione, un lavoro che mi dia la possibilità di realizzarmi e non scegliere un lavoro solo perché è sicuro, se imparo quello che questo gioco vuole insegnare sarò libera di studiare e fare quello che il mio cuore vuole fare... imparando tutto questo non dovrò preoccuparmi di avere un lavoro sicuro o affannarmi per l'assistenza sociale così come già fanno molti dei miei compagni".

Non mi fu possibile rimanere per parlare con Robert una volta finito il gioco, ma concordammo di incontrarci in seguito per discutere in modo più approfondito il progetto. Io sapevo che lui voleva usare il gioco per aiutare altri affinché diventassero finanziariamente abili ed ero impaziente di saperne di più sui suoi programmi.

Io e mio marito prendemmo un appuntamento per pranzare con Robert e sua moglie la settimana seguente, nonostante si trattava del nostro primo appuntamento, sembrava che ci conoscessimo da sempre.

Ci rendemmo conto d'avere molto in comune. Chiacchierammo di molti argomenti, di sport, di ristoranti e di questioni socio-economiche. Parlammo di come il mondo stesse cambiando. Passammo molto tempo a discutere di come la maggioranza degli statunitensi avesse pochi soldi, anzi quasi nulla da parte in vista del loro pensionamento. Sarà chiesto ai miei figli di pagare per il pensionamento di 75 milioni di BABY BOOMER? Ci domandammo anche se la gente si rendeva conto del rischio che c'è nel dipendere da un piano di pensionamento.

La questione primaria per Robert era il crescente divario che c'è negli Stati Uniti e nel resto del mondo tra chi ha e chi non ha. Robert era un libero pensatore diventato un imprenditore, viaggiava per il mondo combinando affari e fu capace di andare in pensione a 47 anni. Lui condivideva con me la stessa preoccupazione che avevo per i miei figli, sai che il mondo è cambiato, ma l'istruzione non si è adeguata prontamente. Concordavo con Robert che i bambini passano degli anni in un siste-

ma educativo antiquato, studiando argomenti che mai useranno, preparandosi per un mondo che non esiste più.

Oggigiorno il consiglio più pericoloso che si può dare ad un bambino è: "Vai a scuola, ottieni buoni voti e cerca un lavoro sicuro". Questo è un consiglio vecchio, lo puoi capire vedendo quello che sta succedendo in Asia, Europa e Sud America."

Secondo Robert era un cattivo consiglio: "Perché se vuoi che i tuoi figli abbiano un futuro economico sicuro non puoi giocare con le stesse vecchie regole. E' troppo rischioso".

Gli chiesi che cosa intendesse dire con: "Vecchie regole"

"Le persone come me giocano con regole diverse da quelle che voi usate" disse, "Per esempio che succede quando un'azienda annuncia una riduzione di personale?"

"Le persone sono licenziate" dissi, "Le famiglie sono angosciate. La disoccupazione aumenta"

"Sì, ma cosa succede all'azienda, in particolare ad una Società per Azioni?"

"Il prezzo delle azioni di solito sale quando si annuncia una riduzione di personale". "Al mercato piace quando un'azienda riduce i suoi costi" dissi.

"Corretto" rispose lui, "E quando il prezzo delle azioni sale le persone come me, gli azionisti, diventano più ricchi. Questo è quello che voglio dire con un "nuovo complesso di regole".
Gli operai perdono, i proprietari e gli investitori guadagnano".

Robert stava descrivendo non solo la differenza tra un impiegato e un datore di lavoro, ma anche tra controllare il tuo destino o affidare questo controllo a qualcuno.

"E' spiacevole che ciò succeda alla maggioranza delle persone, loro pensano che non sia giusto" dissi.

"Per questo è una sciocchezza dire semplicemente ad un bambino: "Ottieni una valida istruzione" mi disse. "E' stupido supporre che l'istruzione a cui provvede il sistema scolastico prepari i tuoi figli per il mondo che affronteranno dopo la laurea. Ogni bambino ha bisogno di più istruzione. Un'istruzione diversa, hanno bisogno di conoscere le regole. Il diverso complesso delle regole".

"Esistono regole sul denaro con le quali il ricco gioca, esistono

le regole con le quali gioca il restante 95% della popolazione" disse. "Il 95% impara queste regole a casa e a scuola. Per questo è rischioso dire semplicemente ad un bambino: "Studia tanto e cerca un buon lavoro". Un bambino oggi ha bisogno di un'istruzione più raffinata. A me non importa quanti computer ci sono nelle aule o quanto denaro spende la scuola. Come può il sistema scolastico insegnare un argomento che non conosce?

Non resta che ai padri insegnare quello che la scuola non insegna. Come si spiega la contabilità ad un bambino? Non si annoierà? E cosa insegnare sull'argomento "investimenti" quando come padre sono contrario al rischio? Arrivato il momento di istruire i miei figli, decisi che era meglio insegnare a giocare con intelligenza piuttosto che con prudenza".

Chiesi a Robert: "Allora come parleresti ad un bambino di denaro e di tutte le cose di cui abbiamo discusso? Come possiamo renderlo facile per i genitori, specialmente quando loro stessi non conoscono questi argomenti?" chiesi.

"Ho scritto un libro su questo tema" mi disse.

"Dov'è?"

"Nel mio computer, è lì, lasciato al caso da anni. Occasionalmente l'ho integrato però non mi sono mai preoccupato di metterlo assieme. Iniziai a scriverlo dopo che l'altro mio libro divenne un best seller, ma non ho mai finito il nuovo. E' tutto frammentato".

Dopo aver letto tutti i capitoli decisi che il libro meritava attenzione, specialmente in questi tempi di cambiamento. Decidemmo di essere i coautori del libro di Robert.

Gli chiesi di quante informazioni finanziarie poteva aver bisogno un bambino. Rispose che dipendeva dal bambino. Lui era un ragazzo quando decise che voleva essere ricco e fu sufficientemente fortunato ad avere accanto una figura che lui chiamava "papà ricco" che lo poteva guidare. "L'istruzione e la conoscenza sono il fondamento del successo" disse Robert "Le conoscenze scolastiche sono di vitale importanza, così come le abilità finanziare e della comunicazione".

Quella che segue è la storia dei due papà di Robert, uno ricco e l'altro povero, questo è quello che ha influito nelle attitudini che in lui si sono sviluppate nel corso della vita. Il contrasto tra i due "padri" gli

prospettò una svolta importante. Il libro fu appoggiato, messo insieme e pubblicato da me. Per qualsiasi contabile che legge questo libro la raccomandazione è di annullare dalla mente la conoscenza accademica ed i libri di testo per aprirsi alle teorie che Robert presenta; nonostante molte di queste teorie rammentino i principi fondamentali generalmente accettati, esse forniscono un segnale individuale verso il cammino che i veri investitori analizzano prima di decidere i loro investimenti.

Quando noi genitori consigliamo ai nostri figli: "Vai a scuola, studia tanto e trova un buon lavoro", spesso lo facciamo perché è giusto farlo. Inizialmente le sue idee mi spaventavano. Essendo stato educato da due "padri" si era impegnato per raggiungere due diverse mete. Il padre istruito gli consigliò di lavorare per una corporation. Il padre ricco gli consigliò di essere il titolare della corporation.
Entrambi i modelli di vita richiedono studio, ma i temi da studiare sono completamente differenti. Il padre istruito motivò Robert perché fosse una persona sveglia. Il padre ricco gli suggerì di assumere gente sveglia.

L'avere due padri gli ha causato molti problemi. Il vero padre di Robert era il sovrintendente agli studi per lo stato delle Hawaii. Quando Robert compì 16 anni lo avvertì: "Se non ottieni buoni voti, non avrai un buon lavoro" ma la minaccia ebbe poco effetto. Lui già sapeva che nella sua carriera c'era l'obiettivo di possedere compagnie e non quello di lavorare per le compagnie. Era impaziente di iniziare a costruire la sua posizione tanto da ritenere ad un certo punto superfluo andare all'Università, ma poi si trovò d'accordo con il fatto che anche lo studio universitario sarebbe stato utile per lui.

Probabilmente le idee descritte in questo libro sono irraggiungibili e radicali per la maggioranza dei genitori di oggi. Alcuni genitori stanno vivendo tempi davvero difficili anche solo per mantenere i loro figli a scuola, ma come una luce dei nostri tempi, i genitori hanno bisogno di essere audaci e aperti a nuove idee. Motivare i tuoi figli ad essere degli impiegati è come consigliare loro di pagare nella vita una percentuale di tasse più alta di quello che sarebbe giusto, con una piccola promessa per la pensione. Di fatto la gran parte delle famiglie lavora da Gennaio alla metà di Maggio per il governo, solo per pagare le tasse. Si richiedono nuove idee e questo libro ve ne fornisce.

Robert afferma che il ricco insegna ai suoi figli in modo diverso

dall'usuale. Lo insegna in casa, intorno al tavolo della sala da pranzo. Queste idee possono non essere quelle che tu hai scelto di discutere con i tuoi figli, ma grazie per voler dare almeno uno sguardo.
Come madre e come contabile ho un'idea antiquata ed una mia opinione sul concetto di ottenere dei buoni voti per trovare un buon lavoro. Abbiamo bisogno di idee nuove e di un'istruzione diversa. A volte dire ai nostri figli d'impegnarsi per essere dei buoni impiegati e allo stesso tempo anche di darsi da fare per possedere una propria impresa, non è un'idea tanto cattiva.

La mia speranza, come madre, è che questo libro aiuti altri genitori. L'obiettivo di Robert è di informare la gente che chiunque può ottenere prosperità, se veramente lo vuole. Se oggi sei un giardiniere, un genitore o un disoccupato, hai l'abilità per istruirti e per insegnare a coloro che ami ad essere abile finanziariamente. Ricorda che l'intelligenza finanziaria è il processo mentale attraverso il quale risolviamo i nostri problemi economici.

Oggi giorno affrontiamo cambiamenti tecnologici e globali veramente grandi, più di quanti siono stati affrontati in passato. Nessuno ha la sfera di cristallo, ma una cosa è certa: i cambiamenti ci sono davanti e non sono più in là della nostra realtà quotidiana. Chissà cosa ci porterà il futuro? Succeda quel che succeda, abbiamo due scelte fondamentali: giocare sul sicuro o giocare intelligentemente preparando, educando e svegliando il genio finanziario nostro e dei nostri figli.

- Sharon Lechter -

CAPITOLO UNO

Papà ricco, Papà povero

di Robert Kiyosaki

Ho avuto due "papà", uno ricco e l'altro povero. Uno molto intelligente e istruito: aveva una laurea ed in meno di due anni ottenne la specializzazione che normalmente avrebbe preso in quattro anni. Frequentò l'Università di Standford, quella di Chicago e la Northwestern University. Ottenne le specializzazioni sempre con borse di studio. L'altro "papà" non ha mai terminato la terza media.

Entrambe sono state persone che hanno lavorato duramente tutta la vita. Uno ebbe sempre difficoltà economiche. L'altro divenne uno degli uomini più ricchi delle Hawaii. Uno morì lasciando milioni di dollari alla sua famiglia, per la beneficenza ed alla Chiesa. L'altro lasciò debiti e fatture da pagare.

Entrambi erano uomini forti, carismatici e influenti. Entrambi mi offrirono i loro consigli, ma non erano i medesimi consigli. Entrambi credevano fortemente nell'istruzione ma non mi raccomandarono lo stesso tipo di studi.

Se avessi avuto un solo "padre", avrei dovuto accettare o rifiutare il suo consiglio. L'avere avuto due papà mi offrì l'opportunità di confrontare i due punti di vista, quello di un uomo ricco e l'altro di un uomo povero.

Invece di accettare o rifiutare l'uno o l'altro dei pareri mi trovai a riflettere di più, confrontando e quindi scegliendo.

Il problema era: il papà ricco ancora non era ricco, il papà povero ancora non era povero. Entrambi avevano terminato il loro corso di studi, entrambi avevano difficoltà economiche e familiari. Sicuramente avevano punti di vista differenti sul tema denaro.

Ad esempio un papà diceva: "L'amore per il denaro è la radice di tutto il male". L'altro: "La mancanza di denaro è la radice di tutto il peggio ed il demoniaco."

Avere due padri, entrambi con personalità forti ed influenti, non è stato facile. Io volevo essere un bravo figliolo, ma i due padri non dicevano le stesse cose. I contrasti tra i loro punti di vista, in particolare su ciò che aveva a che fare con il denaro, erano talmente forti che cresceva in me la curiosità e l'intrigo. Iniziai a meditare a lungo su ciò che ciascuno dei due diceva.

Molto del mio tempo libero lo passavo riflettendo, facendomi domande del tipo: "Perché mi dice questo?", quindi mi facevo la stessa domanda su un'affermazione dell'altro mio"papà". Sarebbe stato molto più facile dire: "Sì, lui ha ragione. Sono d'accordo". O semplicemente rifiutare il punto di vista dicendo:" Il vecchio non sa di cosa sta parlando". Di contro avere due padri che amavo mi obbligò a scegliere un modo di pensare mio. Il processo di "scegliere" per me stesso divenne ancora più prezioso nel corso della mia carriera, ragionare sui vari aspetti più che accettare o rifiutare superficialmente un punto di vista.

Uno dei motivi per i quali il ricco diventa più ricco, il povero diventa più povero e la classe media è in conflitto per i suoi debiti, è perché dell'argomento "denaro" si parla in casa, non a scuola. La maggior parte di noi apprende sull'argomento "denaro" dai genitori. Cosa potrà mai dire un padre povero a suo figlio del denaro? Semplicemente dirà: "Continua con la scuola e studia tanto." Il bambino si potrà pure laureare in modo brillante ma avrà ugualmente un misero bagaglio mentale e scarsa preparazione finanziaria.

Il tema denaro non è toccato dalla scuola che si concentra sulle abilità professionali e sulle varie materie, ma non a valorizzare le abilità finanziarie. Questo spiega come mai banchieri, dottori e contabili sicuramente intelligenti e che pure sono stati ottimi studenti, potrebbero avere per tutta la vita difficoltà economiche. I nostri portentosi debiti nazionali si devono in gran misura a funzionari di governo, politici con un'alta cultura ma che prendono decisioni economiche con poca o nessuna preparazione sul tema "denaro".

Spesso guardo al nuovo millennio e ancora più in là nel tempo e

mi chiedo cosa succederà quando avremo milioni di persone che avranno bisogno d'assistenza economica e sanitaria. Dipenderanno dalle loro famiglie o dal governo per un sostegno economico? Cosa succederà quando l'assistenza sociale e sanitaria avranno esaurito i fondi? Come sopravvivrà una nazione se l'insegnamento ai bambini sul denaro continua ad essere affidato ai genitori, la maggior parte dei quali sarà, o lo è già, povera?

Per il fatto di avere due papà influenti, imparai da entrambi. Dovetti riflettere sui consigli di ognuno dei miei "papà", e così facendo ottenni un'intuizione straordinaria, smisurata, sul potere e sull'effetto dei pensieri nella vita di una persona. Per esempio uno dei papà aveva l'abitudine di dire: "Non posso pagarlo". L'altro papà proibiva l'uso di queste parole. Insisteva che dicessi: "Come posso pagarlo?" Una è un'affermazione prestabilita e definitiva, l'altra è una domanda. Una ti nega ogni possibilità, l'altra ti obbliga a pensare. Mio padre, che presto sarebbe diventato ricco, spiegava che nel dire automaticamente: "Non lo posso comprare" il cervello smette di lavorare. Ponendoti la domanda: "Come posso comprarlo?" il tuo cervello inizia a lavorare. Questo non vuol dire comprare tutto quello che vuoi. Uno dei papà era un fanatico dell'esercizio mentale, la mente è il più poderoso computer del mondo. "Il mio cervello si fortifica ogni giorno perché lo esercito. Più forte sono, più denaro posso guadagnare". Credeva che dire automaticamente: "Non posso comprarlo" fosse un segno di pigrizia.

I miei due padri, nonostante tutto, lavoravano molto. Potevo notare come uno dei due avesse l'abitudine di mettere la sua mente a dormire quando c'era da affrontare l'argomento "denaro", all'altro invece piaceva esercitare il suo cervello con questo tema. Il risultato a lungo termine fu che uno si sviluppò forte economicamente, l'altro rimase debole. E' come la differenza che c'è tra una persona che va in palestra regolarmente e chi si siede in poltrona a guardare la televisione. L'esercizio fisico aumenta le possibilità di avere buona salute, gli esercizi mentali appropriati incrementano le opportunità di ricchezza. La pigrizia fa diminuire tanto la salute come la ricchezza.

I miei due "papà" avevano atteggiamenti opposti nel modo di pensare. Uno pensava che il ricco dovesse pagare più tasse per prendersi cura di quelli che hanno meno fortuna. L'altro diceva: "Le tasse castigano chi produce e premiano chi non produce".

Un papà raccomandava: "Studia molto, potrai trovare lavoro in un'ottima azienda". L'altro raccomandava: "Studia molto, potrai trova-

re una buona azienda da comprare".

Uno diceva: "La ragione per la quale non sono ricco è perché ho i figli piccoli". L'altro diceva: "La ragione per la quale devo diventare ricco è perché ho i figli piccoli".

Uno si motivava parlando di denaro e affari a tavola. L'altro ci proibiva di discutere di denaro durante il pranzo.

Uno diceva: "Quando arrivano i soldi, gioca sul sicuro, non cercare rischi". L'altro diceva: "Impara ad avere a che fare con il rischio".

Uno credeva che: "La casa è il migliore investimento che abbiamo realizzato, è la nostra più importante proprietà". L'altro credeva che: "La casa è un bene passivo e se è la casa il tuo più grande investimento, sei nei guai".

Uno dei papà credeva che l'azienda e il governo si dovessero occupare di te, delle tue esigenze e necessità. Era sempre preoccupato che gli fossero riconosciuti e pagati gli aumenti, i piani di pensione, i benefits medici, i permessi per malattia, i giorni di ferie e le altre gratifiche. Era impressionato dal fatto che due suoi zii arruolati nell'esercito ottennero una pensione ed un compenso per tutta la vita dopo 20 anni di servizio attivo. Amava l'idea dei benefits medici e dei privilegi che l'esercito forniva ai suoi pensionati. L'idea della previdenza a vita e dei privilegi sembrava, a volte, più importante del lavoro stesso. Spesso diceva: "Ho lavorato tanto per il governo e ho diritto a questi vantaggi".

L'altro papà credeva in una totale indipendenza finanziaria. Era contrario alla mentalità dei "diritti acquisiti" visto che questo modo di pensare aveva creato gente debole ed economicamente bisognosa. Era enfatico sull'importanza di essere finanziariamente competente.

Un papà m'insegnò a scrivere un curriculum impressionante in modo che potessi trovare un buon lavoro. L'altro m'insegnò come sottoscrivere ottimi affari e piani finanziari per creare lavoro.

Essere il prodotto di due papà forti mi ha permesso di osservare gli effetti che hanno pensieri differenti nella vita della gente. Notai come le persone davano forma alla loro vita attraverso i pensieri, per esempio, il mio "papà povero" diceva sempre: "Non sarò ricco, mai." e questa profezia divenne realtà. Il mio "papà ricco" si riferiva a se stesso come ad una persona già ricca. Lui diceva cose come: "Sono un uomo ricco, e le persone ricche non fanno questo". Anche quando si trovò in bancarotta, dopo una grave crisi economica, continuava a considerarsi un uomo ricco. Difendeva se stesso dicendo: "Esiste una differenza tra essere poveri ed aver fallito. Il fallimento è temporaneo, essere povero è

per l'eternità".

Il mio papà povero diceva: "Non m'importa del denaro". Il mio "papà ricco" diceva: "Il denaro è potere".

Il potere dei nostri pensieri non può essere misurato o valutato completamente, ma divenne ovvio per me, giovane ragazzo, essere attento ai miei pensieri e a come li esprimevo. Notai che il mio "padre povero" era povero non per la quantità di denaro che realizzò, in ogni caso rilevante, ma per i suoi pensieri e le sue azioni. Aver avuto due "padri" mi rese perspicace e attento nell'aver cura di quali pensieri scegliere e quali fare miei. Chi avrei dovuto ascoltare: il mio papà ricco o il mio papà povero?

Nonostante ambedue avessero un gran rispetto per l'istruzione e l'apprendimento, si distinguevano in quello che pensavano fosse importante per me imparare. Uno voleva che studiassi tanto, che ottenessi una laurea e successivamente un buon impiego che mi portasse ottimi guadagni. Voleva che studiassi per diventare un professionista, un avvocato o un contabile o che frequentassi una buona scuola di economia.
L'altro mi motivava a studiare per essere ricco, per capire come funziona il denaro e imparare come farlo lavorare per me. "Io non lavoro per il denaro" erano le parole che ripeteva: "E' il denaro che lavora per me!".

A nove anni decisi di ascoltare ed apprendere dal mio "papà ricco" riguardo al denaro. Così scelsi di non ascoltare il mio "papà povero".

- IL DENARO DEVE LAVORARE PER ME
- IL DENARO È POTERE
- LA MANCANZA DI DENARO È LA RADICE DI TUTTO IL PEGGIO E IL DEMONIACO
- QUANDO VUOI QUALCOSA CHIEDITI: COME POSSO PAGARLO?
- PIÙ FORTE SONO MENTALMENTE PIÙ POSSO GUADAGNARE
- IMPARA AD AVERE A CHE FARE CON IL RISCHIO
- ESISTE UNA DIFFERENZA TRA ESSERE POVERI ED AVER FALLITO. IL FALLIMENTO È TEMPORANEO (LA POVERTÀ È PER LE TERNITÀ)

La lezione di Robert Frost

Robert Frost è il mio poeta preferito. Amo molti dei suoi poemi, il mio preferito è: "Il cammino non battuto". Ricorro alla sua lezione quasi giornalmente:

Il Cammino Non Battuto
Mi sono trovato davanti a due
sentieri che divergevano in un bosco,
non potendo percorrerli entrambi mi sono fermato
e ho guardato tanto lontano quanto più potei,
fino a doveconsentiva la sterpaglia.

Scelsi uno dei due sentieri,
fu la scelta migliore
perché il mio sentiero era coperto di erba
e pareva voler essere calpestato

entrambi i sentieri quella mattina erano
pieni di foglie e nessun passo li aveva percorsi
Ho mantenuto la via per un altro giorno
anche sapendo che cammino porta cammino,
Ho dubitato qualche volta di aver sbagliato sentiero.

Vi dico ciò con un sospiro.
In qualche posto, nei secoli dei secoli,
due cammini si incrociarono in un bosco, e io...
io presi il meno battuto...
e questo ha fatto la differenza.

Robert Frost (1916)

Questo ha fatto tutta la differenza.

Col passare degli anni ho riflettuto spesso sul poema di Robert Frost. Per me scegliere di non ascoltare i consigli del papà con una scarsa formazione sul tema "denaro" fu una decisione penosa, ma fu la decisione che determinò il resto della mia vita.

Una volta stabilito chi doveva guidare la mia mente, la preparazione sull'argomento denaro cominciò. Il mio padre ricco mi trasmise i suoi insegnamenti nell'arco di circa trent'anni, fino a quando non ne compii 39. Si fermò solo quando si rese conto che avevo capito perfettamente quello che aveva cercato di cacciare nella mia testa.

Il denaro è una forma di potere. Quello che però è più poderoso è l'istruzione finanziaria. Il denaro va e viene, ma se hai la conoscenza di come funziona ottieni potere su di esso e puoi iniziare a costruire ricchezza. La ragione per la quale il solo pensare positivamente non funziona è perché la maggior parte delle persone va a scuola, ma non impara come funziona il denaro, così passa la vita a lavorare PER il denaro.

Poiché avevo solo nove anni quando iniziai, le lezioni che il papà ricco mi dava erano semplici. Alla fine mi fece capire che c'erano 6 punti principali e li ribadì per 30 anni. Questo libro si basa su quelle sei lezioni, poste tanto semplicemente quanto semplicemente fu possibile al mio papà ricco porle. Le lezioni non pretendono di essere una risposta, ma delle indicazioni. Indicazioni che aiuteranno te e i tuoi figli a prosperare e avere ricchezza, senza preoccuparti di ciò che succede nel mondo incerto ed in continua evoluzione.

Lezione 1 *Il ricco non lavora per denaro*

Lezione 2 *Perché insegnare basi di economia?*

Lezione 3 *Cura i tuoi interessi*

Lezione 4 *La storia delle tasse e il potere delle imprese*

Lezione 5 *I ricchi inventano il denaro*

Lezione 6 *Lavora per imparare - non lavorare per denaro*

CAPITOLO DUE
Lezione numero uno

Il ricco non lavora per denaro

"Papà mi puoi dire come fare per diventare ricco?"

Mio padre abbassò il giornale e chiese: "Perché vuoi diventare ricco?"

"Perché oggi la mamma di Jimmy è venuta a prenderlo con la sua nuova Cadillac, sarebbero andati al mare per il fine settimana. Jimmy ha portato con sé tre amici, Mike ed io non siamo stati invitati perché siamo "bambini poveri".

"Così hanno detto?" chiese mio padre incredulo.

"Si, così" risposi con tono tagliente.

Mio padre scosse la testa senza dire nulla, spinse gli occhiali alla base del naso e continuò a leggere il giornale. Rimasi ad aspettare una risposta.

Era il 1956. Avevo 9 anni. Per un gioco del destino frequentavo la stessa scuola pubblica dove le persone ricche mandavano i loro figli. Nel nostro paese c'erano piantagioni di canna da zucchero. Gli amministratori delle piantagioni e le altre persone facoltose del paese, dottori, titolari d'azienda, banchieri, mandavano i loro figli in questa scuola, c'erano classi dalla prima alla sesta. Dopo la sesta classe i loro figli generalmente erano iscritti a scuole private. La mia famiglia viveva in quel quartiere e per questo motivo frequentavo quella scuola. Se fossi vissuto all'altro lato della strada, sarei andato in una scuola diversa, con bambini di famiglie normali, come la mia. Dopo la sesta classe io non andrò in una scuola privata.

Mio padre finalmente abbassò il giornale: "Figliolo" cominciò lentamente: "Se vuoi essere ricco, devi imparare a fare soldi".

"E come faccio i soldi?" domandai.

"Usando bene la testa, figliolo" disse sorridendo. Che in realtà significava: "Questo è tutto ciò che ti dico" o: "Non sò la risposta, quindi non darmi fastidio."

Nasce una Società

La mattina seguente raccontai al mio miglior amico, Mike, quello che aveva detto mio padre. Nel miglior modo che potei glielo dissi, Mike ed io eravamo gli unici bambini poveri della scuola. Come me, Mike era in quella scuola per un gioco del destino. Qualcuno gli aveva dato una "spinta" al distretto scolastico, così ci trovammo insieme nella scuola dei bambini ricchi. In realtà non eravamo poveri, ma ci sentivamo tali: tutti gli altri bambini avevano guanti da baseball nuovi, biciclette nuove, tutto nuovo.

Mamma e papà provvedevano al necessario, al mangiare, ad un tetto e ai vestiti. Questo era tutto. Mio padre era solito dire: "Se vuoi qualcosa, lavora per averlo". Noi volevamo varie cose, ma non c'era molto lavoro per ragazzini di 9 anni

"Allora come facciamo per fare soldi?" chiese Mike.

"Non lo so, ma vuoi essere mio socio?"

Così, quella mattina di sabato, Mike divenne il mio primo socio. Passammo tutta la mattinata cercando idee su come fare soldi. Occasionalmente parlavamo dei ragazzini della famiglia Nice che si stavano divertendo nella casa al mare di Jimmy. Faceva un po' male, ma quel dolore fu utile perché ci spinse a pensare al modo per poter fare soldi. Finalmente, quel pomeriggio, un raggio di luce illuminò la nostra testa. Era un'idea che Mike aveva preso da un libro di scienze che aveva letto. Eravamo eccitati ed entusiasti: la nostra società aveva un progetto!

Nelle settimane successive, Mike ed io battemmo tutto il quartiere bussando alle porte e chiedendo ai nostri vicini se ci potevano consegnare i tubetti di dentifricio che avrebbero buttato via una volta finiti.

Con espressioni perplesse, la maggior parte accettò con un sorriso. Qualcuno ci chiese cosa stavamo facendo. Noi rispondevamo: "Non vi possiamo spiegare. E' un segreto".

Mia madre cominciò a preoccuparsi intanto che le settimane passavano. Avevamo scelto un angolo della rimessa vicino alla lavatrice per ammucchiare il nostro materiale. In una scatola di cartone che a volte conteneva anche bottiglie di *ketchup*, la nostra pila di tubetti di dentifricio cominciò a crescere.

Alla fine mia madre mise il becco: "Cos'è che state facendo ragazzi?" chiese "... e non voglio di nuovo sentire che è un segreto. Fate qualcosa con questa sporcizia o butto tutto nella spazzatura!".

Mike ed io la pregammo e supplicammo, spiegando che presto avremmo avuto sufficientemente materiale e allora sarebbe iniziata la produzione. La informammo che stavamo aspettando che un paio di vicini terminassero il dentifricio per avere anche i loro tubetti. Mia madre ci concesse ancora una settimana.

La data d'inizio della produzione si avvicinava. La pressione era alta. La mia prima società era stata minacciata da mia madre con un avviso di sgombero dell'area di deposito. Fu compito di Mike sollecitare i vicini da finire rapidamente il dentifricio dicendo che il dentista voleva che si spazzolassero i denti più spesso. Io iniziai a mettere insieme la linea di produzione. Secondo il programma tutto sarebbe iniziato la settimana seguente.

Arrivò il giorno che mio padre tornò a casa con un amico e vide due bambini di 9 anni, in strada, con una linea di produzione che operava a tutta velocità. C'era ovunque una fitta polvere bianca. Su un lungo tavolo c'erano piccoli vasetti di latte, il braciere di casa era acceso con i carboni ardenti al massimo del calore.

Mio padre si avvicinò con cautela, parcheggiando l'auto all'inizio del vialetto poiché la catena di produzione bloccava l'entrata all'auto. Quando papà ed il suo amico si avvicinarono, videro una pentola posta sulla griglia del braciere piena di tubetti di dentifricio che fondevano. A quei tempi i tubetti di dentifricio non erano di plastica, erano fatti di piombo. Quindi, una volta bruciata la vernice, i tubetti venivano fatti cadere in una pentola più piccola e lasciati fondere fin quando diventavano un impasto liquido, con le maniglie della pentola di mia madre versavamo il piombo attraverso un piccolo buco nella parte superiore delle buste del latte.

Le buste del latte erano piene di "gesso di Parigi". La polvere bianca era gesso prima di essere mescolato con acqua. Per la fretta

avevo sparpagliato la busta della polvere e l'intera zona sembrava essere colpita da una tormenta di neve. Le buste del latte erano i contenitori esterni per gli stampi di gesso di Parigi.

Mio padre e il suo amico guardavano come accuratamente versavamo il piombo fuso attraverso il piccolo foro.

"Attento" disse mio padre.

Annuii senza guardarlo.

Finalmente, una volta versato il liquido, abbassai la pentola e sorrisi a mio padre.

"Che fate ragazzi?" chiese con un sorriso assennato.

" Stiamo facendo quello che mi hai detto di fare. Saremo ricchi." Gli dissi.

"Yuppi," disse Mike, sorridendo e muovendo la testa. "Noi due siamo soci".

"Cosa c'è in quegli stampi di gesso?" chiese mio padre.

"Guarda" dissi.

Con un piccolo martello colpii il sigillo che divideva il cubo a metà. Con cautela ne spinsi una metà al di sopra del modello di gesso e una moneta di piombo né usci.

"Dio mio!" disse papà. "State fondendo monete di piombo!"

"Esatto!" disse Mike: "Stiamo facendo come voi ci avete detto di fare. Stiamo facendo soldi!".

L'amico di mio padre si girò e scoppiò a ridere. Mio padre sorrise e scosse la testa, con il fuoco e una scatola di tubetti di dentifricio usati, di fronte a lui c'erano due ragazzini coperti di polvere bianca e con un sorriso enorme.

Ci chiese di lasciare tutto per sederci con lui sulla panchina di fronte casa nostra, sorridendo ci spiegò gentilmente quello che significava la parola "falsificare".

I nostri sogni se ne andarono nella spazzatura. "Vuole sostenere che questo è illegale?" chiese Mike con voce tremolante.

"Lasciali fare" disse l'amico di mio padre, "Stanno sviluppando un talento naturale."

Mio padre lo guardò ferocemente.

"Sì... e illegale" borbottò mio padre. "Però ragazzi avete dimostrato gran creatività e idee originali. Continuate così. Sono veramente orgoglioso di voi".

Delusi, Mike ed io ci sedemmo in silenzio per una ventina di minuti prima di iniziare a ripulire tutta la sporcizia. La ditta chiuse il giorno stesso della sua apertura. Spazzando la polvere guardai Mike e gli dissi: "Jimmy e i suoi amici hanno ragione: noi siamo poveri".

Mio padre stava ascoltando proprio mentre pronunciavo quelle parole. "Ragazzi" disse, "Siete poveri solamente se rinunciate. La cosa più importante è che avete fatto qualcosa. La maggior parte delle persone parla soltanto. Molti sognano di diventare ricchi. Voi avete fatto qualcosa. Sono molto orgoglioso di entrambi. Ve lo dico ancora, continuate. Non fermatevi".

Mike e io rimanemmo lì in silenzio. Erano delle parole amabili, ma in ogni caso non sapevamo che fare.

"Papà com'è allora che tu non sei ricco?" chiesi.

"Perché ho scelto di essere un maestro di scuola. Gli insegnanti in realtà non pensano di poter essere ricchi. Quello che ci soddisfa è educare. Mi piacerebbe aiutarvi, ma davvero non saprei come fare soldi. Mike ed io ci girammo e continuammo a pulire.

"Ragazzi, se volete imparare come diventare ricchi, non chiedetelo a me. Parla con tuo padre Mike".

"Con mio padre?" chiese Mike alzando di scatto la testa.

"Sì, tuo padre" confermò mio padre con un sorriso. " Tuo padre e io siamo clienti della stessa banca ed il direttore parla benissimo di lui. Mi ha detto diverse volte che tuo padre è brillante quando si tratta di fare soldi".

"Mio padre?" domandò di nuovo Mike incredulo. "Allora com'è che non abbiamo un'auto più bella, una bella casa come i bambini ricchi della scuola?"

"Una bella macchina o una bella casa non significano necessariamente che sei ricco o che sai come fare soldi" replicò mio padre. " Il papà di Jimmy lavora per la piantagione di canna da zucchero. La sua posizione non è molto diversa dalla mia. Lavora per un'azienda, io lavoro per il governo. L'azienda compra l'auto per lui. Lo zuccherificio ha problemi finanziari e il padre di Jimmy presto potrebbe non avere più nulla. Tuo padre è diverso, Mike. Sembra che lui stia per aprire un emporio, e credo che in pochi anni sarà un uomo ricco".

Con questo Mike ed io ci motivammo di nuovo. Con nuovo vigore iniziammo a pulire lo sporco causato dalla nostra prima, defunta impresa. Mentre stavamo pulendo, facevamo piani su come e quando parlare con il padre di Mike. Il problema era che il padre di Mike lavo-

rava molto e spesso rientrava a casa veramente tardi. Era titolare di vari empori, di un'impresa di costruzioni, di una catena di negozi e di tre ristoranti. Saranno i ristoranti a trattenerlo fino a tardi.....

Mike prese il pullman per tornare a casa quando finimmo di pulire. Avrebbe parlato con suo padre quella sera stessa. Gli avrebbe chiesto di insegnarci il modo per diventare ricchi. Mike promise di raccontarmi tutto non appena avrebbe parlato con suo padre, a qualunque ora.

Il mio telefono squillò alle 20.30 quella sera.

"Molto bene" dissi. " Il prossimo sabato" e riappesi la cornetta. Il padre di Mike aveva accettato di incontrarsi con noi.

Alle 7,30 di quel sabato mattina salii sul pullman che mi avrebbe portato verso il lato povero del paese.

Comincia la lezione:

"Vi pagherò 10 centesimi l'ora".

Anche per la media degli stipendi del 1956, 10 centesimi l'ora erano pochi.

Quella mattina alle 8 in punto c'incontrammo. Il papà di Mike era al lavoro già da più di un'ora. Il capo cantiere se ne stava andando con il suo furgoncino mentre io camminavo verso la semplice e piccola casa. Mike mi ricevette alla porta.

"Mio padre è al telefono, mi ha detto di aspettarlo nel cortile" disse Mike mentre apriva.

Il vecchio pavimento di legno scricchiolava mentre attraversavo la soglia di casa. C'era un tappeto da poco prezzo nell'ingresso, era lì per nascondere i danni che, negli anni, i tanti passi avevano causato. Nonostante fosse pulito aveva bisogno di essere sostituito.

Sentii come un senso di soffocamento entrando nello stretto soggiorno arredato con vecchi mobili. Sedute in poltrona c'erano due donne. Un po' più anziane di mia madre. Da un lato c'era un uomo seduto, vestiva abiti da lavoro. Indossava pantaloni e una camicia color cachi, ben stirati ma non inamidati. Avrà avuto circa 10 anni più di mio padre, direi 45 anni. Sorrisero quando Mike e io passammo davanti a loro attraversando la cucina per raggiungere il cortile dietro la casa. Sorrisi timidamente a tutti.

"Chi sono quelle persone?" domandai.

"Oh, lavorano per mio padre. L'uomo più anziano gestisce i suoi negozi e le donne amministrano i ristoranti. Hai anche visto andar via il

supervisore dei cantieri, lui sta' lavorando al progetto di una strada a circa 50 miglia da qui. Un altro supervisore si sta' occupando della costruzione di un complesso di case, è andato via prima che tu arrivassi".

"E' così per tutto il tempo?" chiesi.

"Non sempre, ma spesso" disse Mike sorridendo mentre prendeva una sedia per sedersi vicino a me.

"Gli ho chiesto se c'insegna a fare soldi" disse Mike.

"Oh, e cosa ha detto al riguardo?" chiesi curioso e preoccupato.

"Bene, prima aveva un sorriso spiritoso sul viso, poi ha risposto che ci avrebbe fatto un'offerta".

"Oh", dissi appoggiando la spalliera della sedia alla parete e sedendomi con i due piedi di dietro della sedia che puntavano il pavimento. Mike fece lo stesso. Le nostre gambe penzolavano.

"Sai qual è l'offerta?" chiesi.

"No, ma presto lo sapremo".

Ad un tratto, il padre di Mike attraversò la porta sgangherata del cortile ed entrò. Mike ed io ci alzammo in piedi, non per rispetto ma perché ci spaventammo.

"Pronti ragazzi?" disse il padre di Mike mentre prendeva una sedia per sedersi con noi.

Annuimmo con la testa mentre staccavamo la sedia dalla parete per sederci di fronte a lui.

Era un uomo grande e grosso. Mio padre era più alto, più o meno dello stesso peso, di 5 anni più grande del papà di Mike. Avevano anche la stessa fisionomia. Alle volte anche la sua energia era simile.

"Mike sostiene che volete imparare a fare soldi, dico bene Robert?"

Annuii velocemente con la testa, ma con un po' di timore. Lui metteva molta forza nelle parole ma anche nel sorriso.

"Molto bene, questa è la mia offerta: v'insegnerò ma non lo farò con lo stile delle lezioni di scuola. Se voi lavorerete per me, v'insegnerò. Se voi non lavorerete per me, allora non v'insegnerò. Vi posso istruire più velocemente se lavorate, non perderò il mio tempo se voi volete solo sedervi ed ascoltare come fate a scuola. Questa è l'offerta, prendere o lasciare.

"Ah... posso fare una domanda prima?" chiesi.

"No. Prendere o lasciare. Ho molto lavoro da fare per rischiare di perdere tempo. Se non sapete prendere decisioni rapidamente, non

farete soldi in alcun modo. Le opportunità vanno e vengono. Essere capace di sapere quando è il caso di decidere rapidamente è un'abilità importante. Avete l'opportunità che avete cercato. La scuola inizierà o finirà in tre secondi" disse il padre di Mike con un sorriso infastidito.

"Io prendo", dissi.

"Io prendo", disse Mike.

"Bene" disse il padre di Mike, "La signora Martin verrà tra dieci minuti". Dopo che avrò parlato con lei, vi accompagnerà al supermercato e potrete iniziare a lavorare. Vi pagherò 10 centesimi l'ora, lavorerete tre ore tutti i sabati".

"Ma oggi ho una partita di softball" dissi.

Il padre di Mike portò la voce ad un tono più severo: "Prendere o lasciare" disse.

"Prenderò" replicai. Scelsi di lavorare e imparare invece di giocare a softball.

30 Centesimi dopo

Alle 9,00 di una bella mattina di sabato, Mike ed io stavamo lavorando per la signora Martin. Era una donna buona e paziente. Diceva sempre che Mike ed io gli ricordavamo i suoi due figli che, una volta cresciuti, erano partiti. Anche se eravamo piccoli, credeva nell'impegno e ci faceva lavorare di buona lena. Era anche molto precisa nel lavoro. Passavamo tre ore tirando fuori scatole di alimentari dagli scaffali, con un piumino pulivamo ogni scatola per togliere la polvere, una volta pulita la sistemavamo negli scaffali Era un lavoro atrocemente noioso.

Il padre di Mike, che io chiamo "papà ricco", era proprietario di nove di questi piccoli supermercati con grandi parcheggi. Erano la prima versione di negozi organizzati con il sistema del self-service, con orario continuato dalle 7 alle 23, quei piccoli negozi di alimentari dove le persone comprano articoli come latte, pane, burro e sigarette. Il problema era che ci trovavamo alle Hawai prima che l'aria condizionata diventasse di uso comune e nei negozi non si poteva chiudere la porta a causa del caldo. Su entrambi i lati del negozio le porte che davano sulla strada e sul parcheggio dovevano rimanere completamente aperte. Ogni volta che una macchina passava o parcheggiava la polvere volava e si depositava sugli scaffali.

Quindi avremmo avuto lavoro fino a quando sarebbe stata istallata l'aria condizionata.

Per tre settimane Mike ed io, alle direttive e sotto la guida della signora Martin, lavorammo le nostre tre ore. A mezzogiorno avevamo terminato e lei faceva cadere tre piccole monete nelle nostre mani. Bene, anche allora, negli anni '50, e pur avendo solamente nove anni, non era molto eccitante guadagnare 30 centesimi. Le riviste di fumetti costavano allora 10 centesimi, così di solito spendevo il mio denaro in giornalini e me ne tornavo a casa.

Il mercoledì della quarta settimana ero sul punto di rinunciare. Avevo accettato di lavorare solamente perché volevo imparare a fare soldi seguendo le istruzioni del padre di Mike, adesso ero uno schiavo da 10 centesimi l'ora. Oltre a questo, non avevo più visto il padre di Mike da quel primo sabato.

"Rinuncio" annunciai a Mike durate il pranzo. Il pasto era misero, la scuola noiosa e adesso non avevo neanche i miei sabati per divertirmi. Erano però i 30 centesimi che mi facevano stare così male.

Questa volta Mike sorrise.

"Di cosa stai ridendo?" gli chiesi con rabbia e frustrazione.

"Mio padre ha previsto che sarebbe successo. Mi ha detto di incontrarci con lui quando saremmo stati sul punto di rinunciare"

"Che cosa?" dissi indignato: "Lui se lo aspettava?"

"Tranquillo" disse Mike: "Mio padre ha un modo di fare tutto suo, diverso. Insegna diversamente da tuo padre. Tua madre e tuo padre leggono molto. Mio padre è silenzioso e di poche parole. Aspetta fino a questo sabato. Gli dirò che sei pronto".

"Vuoi proprio dire che lui lo prevedeva?"

"Mio padre ci spiegherà tutto sabato".

Aspettando in fila.

Il mio padre vero, quello che io chiamavo "papà povero" era anche lui molto arrabbiato, pensava che il mio "padre ricco" stesse violando le leggi sul lavoro minorile e che doveva essere indagato per questo.

Il mio istruito e povero papà mi consigliò di chiedere quello che meritavo. Almeno 25 centesimi l'ora. Mi disse pure che se non avessi ottenuto un aumento, avrei dovuto rinunciare immediatamente.

"E ad ogni modo tu non hai bisogno di quel maledetto lavoro" borbottò indignato.

Alle 8 in punto quel sabato mattina attraversavo la stessa porta sverniciata a casa di Mike.

"Mettiti a sedere e aspetta in fila" mi disse il padre di Mike mentre entravo. Si girò e sparì dentro il suo piccolo ufficio vicino ad un ripostiglio.

Lanciai uno sguardo nella stanza ma non vidi Mike da nessuna parte. Sentendomi a disagio mi sedetti con precauzione insieme alle stesse due signore che erano lì anche quattro settimane prima. Sorrisero e si strinsero nella poltrona per farmi posto.

Passarono 45 minuti, ero furioso. Le due donne si erano incontrate con lui ed erano andate via già da 35 minuti, anche il signore anziano era andato via da più di venti minuti.

La casa era vuota ed io stavo seduto in quell'umida e buia sala in un bel giorno di sole hawaiano in attesa di parlare con uno sfruttatore di bambini. Lo potevo sentire parlare al telefono da dentro il suo ufficio, mi stava ignorando. Ero deciso ad andarmene, ma per una qualche ragione restai.

Finalmente, quindici minuti dopo, alle 9.00 in punto, il papà ricco uscì dal suo ufficio e senza dirmi nulla mi fece un segno con la mano perché entrassi.

"Intuisco che vuoi un aumento altrimenti rinunci, è così? " chiese il papà ricco.

"Voi non state rispettando i patti" dissi bruscamente e quasi in lacrime. E' davvero spaventoso per un ragazzino di nove anni affrontare un adulto.

"Voi avevate promesso che mi avreste insegnato se avessi lavorato per voi. Bene, ho lavorato per voi. Ho lavorato tanto. Ho tralasciato di giocare a baseball per lavorare. E voi non rispettate la parola che avete dato. Non mi avete insegnato nulla. Voi siete un malfattore come tutti pensano in questo paese. Siete anche un avaro che vuole tutto il denaro e non si preoccupa per i dipendenti. Mi fate aspettare, non mostrate nessun rispetto per me. Anche se sono solo un ragazzino merito di essere trattato meglio"

Il papà ricco s'irrigidì sulla sua sedia girevole, mise le mani sul mento guardandomi attentamente. Era come se mi stesse studiando.

"Non è male" disse. " In meno di un mese parli come la maggior parte dei miei impiegati."

"Che?" chiesi senza capire quello che diceva e continuando a motivare la mia lamentela: "Pensavo che avrebbe rispettato il nostro patto, che mi avrebbe insegnato e dopo tutto questo vuole pure torturarmi? E' crudele. E' davvero crudele".

"Ti sto insegnando" disse papà ricco.

"Che cosa mi ha insegnato? Niente!" dissi arrabbiato. " Non ha neanche parlato con me una sola volta da quando ho accettato di lavorare per le noccioline: dieci centesimi l'ora! Dovrei segnalarla al governo. Abbiamo delle leggi sul lavoro minorile come lei sa! Mio padre lavora per il governo."

"Ah!" disse papà ricco. "Adesso ti comporti proprio come la maggioranza delle persone che lavoravano per me. Persone che ho licenziato o che si sono dimesse".

"Allora, che cosa decide?" chiesi, sentendomi un po' arrabbiato per il fatto d'essere un bambino. "Mi ha mentito, ho lavorato e lei non ha rispettato la parola data. Non mi ha insegnato nulla".

"Come sai che non ti ho insegnato nulla?" Chiese papà ricco con calma.

"Non avete mai parlato con me" dissi a brutto muso.

"Insegnare per te significa parlare o leggere?" domandò papà ricco.

"Questo è il metodo che usano a scuola" disse sorridendo. " Ma non è quello che insegna la vita perché è la vita a dare il miglior insegnamento. La maggior parte del tempo la vita ti parla. Ti dà stimoli.

Ogni spinta è la vita che sta dando la sveglia. C'è qualcosa che voglio che impari"

"Di cosa sta parlando quest'uomo?" chiedevo a me stesso in silenzio. "Sta' dicendo che la vita mi parla?" Adesso sapevo che dovevo lasciare il mio lavoro. Stavo parlando con qualcuno che aveva bisogno di essere chiuso sottochiave.

"Se non impari le lezioni, la vita continuerà solamente a trascinarti. Le persone hanno due possibilità: alcune lasciano solo che la vita le sospinga. Altre si arrabbiano e la danno loro quella spinta opponendosi al loro titolare o al lavoro, o alla moglie, o al marito. Non sanno che è la vita che li stà spingendo".

Io non avevo idea di ciò di cui stesse parlando.

"La vita ci spinge tutti. Qualcuno non si oppone, altri litigano. Qualcuno impara la lezione e si muove. Questi danno il benvenuto agli stimoli della vita, imparano e si muovono. La maggioranza rinuncia, e qualcuno, come te, lotta."

Il papà ricco si alzò in piedi e chiuse la vecchia e scricchiolante

finestra di legno che aveva bisogno di essere riparata.

"Se impari questa lezione sarai un giovane saggio, ricco e felice, altrimenti passerai la tua vita a colpevolizzare il lavoro, lo stipendio basso o il titolare per i tuoi problemi. Vivrai aspettando quella gran vincita che risolverà i tuoi guai finanziari."

Il papà ricco guardò verso di me per vedere se lo stavo ascoltando. I suoi occhi s'incontrarono con i miei. Ci guardammo. Finalmente avevo compreso tutti i messaggi. Sapevo che aveva ragione. Lo stavo incolpando.

Papà ricco continuò: "Se tu fai parte della categoria di persone che non hanno fegato, lascerai che la vita ti sospinga per tutto il tempo. Se sei di quella categoria vivrai tutta la vita giocando sul sicuro, facendo le cose giuste, proteggendoti da qualche evento che non succederà mai. Quindi morirai come un vecchio annoiato. Avrai molti amici, molte persone cui piaci davvero e a cui sei stato simpatico. Hai passato la vita giocando sul sicuro, facendo le cose giuste. La verità però è che hai lasciato che la vita ti spingesse alla sottomissione. Nel tuo intimo eri terrorizzato dal rischio. In realtà volevi vincere, ma il timore di perdere è stato più forte dell'entusiasmo che dà la vittoria. Nel tuo profondo, tu e solo tu saprai di non aver mai osato. Hai solo scommesso sul sicuro."

I nostri occhi s'incontrarono di nuovo. Per dieci secondi ci guardammo reciprocamente, smettemmo solo quando il messaggio fu recepito.

"Voi mi avete spinto?" gli domandai.

"Qualcuno direbbe così" disse il papà ricco sorridendo. "Io direi solo che ti ho fornito una prova della vita."

"Quale prova della vita?" domandai incuriosito nonostante fossi infuriato ma sempre pronto ad imparare.

"Voi due siete le prime persone che hanno chiesto di imparare da me come fare soldi. Ho più di 150 impiegati ma nessuno di loro mi ha chiesto quello che so sul denaro. Loro mi chiedono un lavoro e uno stipendio, ma mai di sapere quello che so io sul denaro. Così la maggior parte di loro passerà i migliori anni della vita a lavorare per denaro, senza capire realmente perché lavorano."

Rimasi seduto ad ascoltare attentamente.

"Così quando Mike mi disse che volevate imparare, decisi di

organizzare un corso che fosse vicino alla vita reale. Avrei potuto parlare fino a diventare viola, ma voi non avreste ascoltato una sola parola. Così decisi di permettere alla vita di incalzarvi un po' perché mi prestaste orecchio. E' per questo che vi pago solo 10 centesimi".

"Allora qual è la lezione che ho imparato lavorando per soli 10 centesimi l'ora?" domandai. "Che voi siete un avaro e sfruttate i vostri impiegati?"

Il papà ricco scoppiò in una risata fragorosa. Finalmente, dopo che smise di ridere, disse: "Sarà meglio che cambi il tuo punto di vista. Smetti di accusarmi pensando che sia io il problema. Se ti rendi conto che sei tu il problema allora hai la forza cambiare, imparare qualcosa e crescere saggio. La maggior parte delle persone vuole che tutti cambino al mondo, meno loro stessi. Lasciati dire: è più facile che cambi tu che gli altri.

"Non capisco" dissi.

"Non incolparmi dei tuoi problemi" disse il papà ricco spazientendosi.

"Ma voi mi pagate solo 10 centesimi."

"Allora cosa stai imparando?" chiese papà ricco sorridendo.

"Che voi siete un avaro" dissi con un sorriso spiritoso.

"Quindi pensi che sono io il problema" disse papà ricco.

"Ma voi lo siete".

"Bene, se mantieni quest'atteggiamento non imparerai nulla. Continuando a pensare che io sono il problema, che scelta ti resta?"

"Se voi non mi pagate di più, non mi mostrate più rispetto e non m'insegnate, rinuncio."

"Bene " disse papà ricco "Questo è esattamente quello che fa la maggior parte delle persone. Rinunciano e vanno alla ricerca di un altro lavoro, con maggiori opportunità e uno stipendio migliore, pensando che un lavoro nuovo o uno stipendio più alto possa risolvere il problema. Nella maggioranza dei casi questo non succede."

"Allora cosa mai risolverà il problema? " domandai "Prendere solo questi miserabili 10 centesimi l'ora?" sorrisi.

Anche papà ricco sorrise "Questo è quello che le altre persone fanno: accettare uno stipendio più alto sapendo che loro e la loro famiglia avranno problemi economici.

E' tutto quello che fanno: aspettare un aumento pensando che più denaro risolverà il problema. La maggior parte accetta, qualcuno fa un secondo lavoro."

Guardavo il pavimento e cominciavo a capire la lezione che papà ricco mi stava prospettando. Percepivo si trattasse di una delle prove della vita. Finalmente alzai lo sguardo e ripetei la domanda: "Allora che cosa risolverà il mio problema?"

"Questo" disse prendendomi delicatamente la testa "Questo che c'é tra le tue orecchie."

Fu in quel momento che il papà ricco mi confidò un'opinione che lo distingueva dai suoi impiegati e dal mio "papà povero" e che, probabilmente, lo portò a diventare uno degli uomini più ricchi delle Hawaii mentre il mio papà molto istruito ebbe problemi finanziari tutta la vita.

Papà ricco ribadiva sempre un suo punto di vista che chiamerò: Lezione N° 1.

"La classe medio-bassa lavora per il denaro."
"Il ricco fa in modo che il denaro lavori per lui."

In questa luminosa mattina di sabato stavo elaborando un nuovo punto di vista, completamente differente da quello che il mio padre povero mi aveva insegnato. All'età di 9 anni mi resi conto che entrambi i "papà" volevano che io fossi istruito. Entrambi i papà mi motivavano a studiare... ma non le stesse cose.

Mio padre, molto istruito, raccomandava di fare come lui: "Figlio, voglio che studi tanto così che tu possa trovare un lavoro sicuro in una grande azienda. Stai pur certo che ne otterrai grandi benefici". Mio padre ricco voleva che imparassi come funziona il denaro in modo da farlo lavorare per me. "Queste lezioni le apprenderai attraverso le esperienze di vita, non grazie alla scuola."

Mio papà ricco continuò la prima lezione: "Mi piace vederti arrabbiato di aver lavorato per dieci centesimi l'ora. Se non ti fossi arrabbiato e avessi accettato con gratitudine, avrei dovuto dire che non ti potevo insegnare. Come vedi il vero insegnamento produce energia, passione e un desiderio intenso. La rabbia è una gran parte di questa formula perché la passione è un misto di rabbia e amore. Per tutto ciò che ha a che fare con il denaro la maggior parte delle persone vuole giocare sul sicuro e sentirsi in salvo, allo stesso modo se non è la passione che li dirige, è la paura.".

"Allora è per questo che prenderanno sempre uno stipendio basso?" domandai.

"Non so bene perché. E in ogni caso più denaro non risolverà il problema. Guarda tuo padre: guadagna molto ma non riesce a pagare l'ipoteca. La maggior parte delle persone quando guadagna più soldi è solo capace di indebitarsi di più."

"Allora è per questo che ci pagate dieci centesimi l'ora!" dissi sorridendo, "E' una parte della lezione."

"Esatto" sorrise papà ricco. " Vedi, tuo padre è andato a scuola, ha avuto un'eccellente istruzione e questo ha fatto in modo che potesse ottenere un lavoro ben pagato, ma ha ugualmente problemi economici perché a scuola non ha mai studiato nulla sul denaro.

"E voi?" domandai.

"No, io no" disse papà ricco. "Se vuoi imparare a lavorare per i soldi, allora continua con la scuola. Quello è un bel posto per imparare a fare così. Se tu però vuoi imparare come far in modo che il denaro lavori per te, allora io t'insegnerò."

"Non tutti vogliono impararlo?" domandai.

"No" disse papà ricco. "E' più facile imparare a lavorare per denaro se la paura è la tua emozione principale quando si tratta di soldi"

"Non capisco" dissi accigliato.

"Non preoccuparti di questo ora. Sappi solo che è la paura che trattiene una persona a lavorare nello stesso posto. La paura di non riuscire a pagare l'ipoteca. La paura di essere licenziato. La paura di non avere sufficiente denaro. La paura di dover cominciare di nuovo. Questo è il prezzo. Studiare, imparare una professione o un mestiere e quindi ritrovarsi a lavorare per denaro. La maggior parte delle persone diventa schiava del denaro.... E dopo si arrabbia con il titolare."

"Imparare ad avere il denaro che lavora per te comporta un ciclo di studi diverso?" domandai.

"Assolutamente" rispose papà ricco, "Assolutamente".

Eravamo seduti in silenzio in quella bella mattina di sabato alle Hawaii. I miei amici stavano per iniziare a giocare una partita di baseball della lega junior. Ma per qualche ragione stavo ringraziando me stesso per aver deciso di lavorare a dieci centesimi l'ora. Sentivo che stavo imparando qualcosa che i miei amici non avrebbero studiato a scuola.

"Pronto per imparare?" domandò papà ricco.

"Assolutamente" dissi con un sorriso.

"Ho mantenuto la mia parola. Ti ho istruito da lontano" disse papà ricco.

"A 9 anni hai già provato la sensazione di lavorare per denaro. Moltiplica questo tuo ultimo mese per cinquant'anni, avrai un'idea di quello che la maggior parte delle persone fa per tutta la vita".

"Non capisco" dissi.

"Come ti sei sentito aspettando in fila per vedermi? La prima volta per essere assunto, l'altra per chiedere più denaro?"

"Terribilmente" dissi.

"Se scegli di lavorare per denaro è così" disse papà ricco.

"E come ti sei sentito quando la signora Martin ha lasciato cadere le monete nella tua mano per tre ore di lavoro?"

"Sentivo che non era sufficiente. Mi sembrava poco. Ero deluso." dissi.

"Ed è così che si sente la maggior parte degli impiegati quando vedono il loro assegno, specialmente dopo che sono state detratte tutte le tasse. Almeno tu hai avuto il tuo 100%".

"Vuol dire che la maggior parte dei lavoratori non intasca tutto lo stipendio?" domandai con stupore.

"O Signore, no!" esclamò papà ricco. "Il governo prende sempre prima la sua parte".

"Come fa?" domandai.

"Tasse" disse papà ricco. "Paghi tasse quando guadagni. Paghi tasse quando spendi. Paghi tasse quando ti assicuri. Paghi tasse quando muori".

"Perché le persone permettono questo?"

"Perché non tutti pagano così tante tasse" disse papà ricco con un sorriso. "Ti assicuro che io guadagno più di tuo padre, nonostante ciò lui paga più tasse".

"Com'è possibile?" domandai.

Anche se ero un ragazzino di 9 anni capivo che questo discorso non quadrava. "Perché è possibile che il governo faccia questo?"

Papà ricco rimase seduto in silenzio. Suppongo che voleva essere ascoltato invece di prestare orecchio ad un ragazzino che apriva così tanto la bocca.

Alla fine mi sono calmato ma quello che avevo sentito non mi

piaceva. Ascoltavo mio padre lamentarsi costantemente di pagare troppe tasse, ma in realtà non faceva nulla in proposito. Si lasciava spingere dalla vita?

Mentre mi guardava papà ricco si riassettò lento e silenzioso sulla sua sedia.

"Pronto per imparare?" mi chiese.

Annuii lentamente.

"Come ho detto, c'è molto da imparare. Capire come avere il denaro che lavora per te è lo studio di tutta una vita. La maggior parte delle persone va all'università per quattro anni e la loro istruzione finisce lì. Io invece sono convinto che il mio apprendimento continuerà per tutta la vita, semplicemente perché tanto più so, tanto più ho bisogno di sapere. La maggior parte delle persone non affronta mai questo tema. Vanno a lavorare, ottengono l'assegno e questo è tutto. Qualcuno si domanda perché ha difficoltà economiche allora pensa che avere più denaro possa risolvere il problema, solo qualcuno si rende conto che il punto è la mancanza di educazione finanziaria".

"Quindi mio padre ha problemi di tasse perché non ne capisce di denaro?" chiesi confuso.

"Guarda" disse papà ricco "Le tasse sono uno degli argomenti che affronteremo per imparare come avere il denaro che lavora per noi".

Oggi voglio solo sapere se hai la passione di imparare. La maggior parte delle persone vuole andare a scuola, imparare una professione, stare bene al lavoro, guadagnare molto. Un giorno si svegliano con grossi problemi economici, e allora non possono che lavorare ancora di più. Questo è il prezzo da pagare per sapere come lavorare per il denaro invece di studiare per avere il denaro che lavora per te. Allora: hai la passione di imparare?" domando papà ricco.

Annuii con la testa.

"Bene" disse papà ricco: "Adesso torna al lavoro. Questa volta non ti pagherò".

"Che cosa?" chiesi stupito.

"Mi hai sentito. Niente. Lavorerai le tre ore ogni sabato, ma questa volta non ti saranno pagati i dieci centesimi l'ora. Hai detto tu che volevi imparare a lavorare per denaro, quindi non ti pagherò"

Non potevo credere a quello che sentivo.

"Ho già fatto questo discorso con Mike e lui è a lavoro, sta spolverando e sistemando le confezioni di cibo, sa bene che non sarà pagato. E' meglio che ti sbrighi e vai da lui".

"Questo non è giusto!" gridai. "Voi dovete pagarmi qualcosa!".

"Hai detto tu che volevi imparare. Se non impari questo adesso, crescendo diventerai come le due donne e l'uomo anziano che hai trovato seduti in soggiorno, lavorano per denaro e sperano che io non li licenzi, oppure come tuo padre che guadagnerà pure molto denaro ma solo per essere indebitato fino al collo e che spera che più denaro dia una soluzione ai problemi. Se è questo quello che vuoi tornerò al nostro accordo iniziale dei dieci centesimi l'ora, o puoi fare come la maggioranza della gente: lamentarsi che la paga non è sufficiente, licenziarsi e andare a cercare un altro lavoro".

"Che faccio?" domandai.

Papà ricco prese la mia testa tra le sue mani: "Usa questa", disse. "Se la usi bene presto mi ringrazierai per avertene dato l'opportunità e diventerai un uomo ricco".

Rimasi lì senza credere al trattamento ingiusto che stavo subendo. Ero venuto per chiedere un aumento e adesso mi avevano detto di lavorare gratis.

Papà ricco ripeté ancora una volta: "Usa questa. E adesso vattene da qui e torna a lavorare".

LEZIONE N°1: Il ricco non lavora per denaro

Non dissi al papà povero che non sarei stato pagato. Non avrebbe capito quello che io stesso non riuscivo a spiegarmi.

Per altre tre settimane Mike ed io lavorammo tre ore ogni sabato senza ricevere nessuna paga. Il lavoro non m'infastidiva e la routine divenne quasi semplice. Mi perdevo le partite di baseball e non ero in grado di comprare qualche rivista di fumetti: questo sì m'infastidiva!

Papà ricco venne da noi il sabato della terza settimana a mezzogiorno. Sentimmo arrivare il suo furgoncino nel parcheggio. Entrò in negozio e salutò la signora Martin con un abbraccio. Dopo essersi informato di come stavano andavano le cose in negozio, si avvicinò al frigo dei gelati, tirò fuori due ghiaccioli, li pagò e chiamò Mike e me.

"Andiamo a fare una passeggiata, ragazzi."

Attraversammo la strada schivando alcune macchine. Camminando attraversavamo un grande prato dove alcuni adulti giocavano a softball. Ci sedemmo e papà ricco diede a Mike e a me i ghiaccioli.

"Come vi va ragazzi?"

"Bene" disse Mike.

Pure io annuii.

"Avete già imparato qualcosa?" domandò papà ricco.

Mike ed io ci guardammo e stringemmo le spalle muovendo la testa all'unisono.

Come evitare una delle più grandi trappole della vita

"Bene, sarà meglio che cominciate a riflettere ragazzi. Siete davanti ad una delle lezioni più grandi della vita. Se imparate la lezione godrete di libertà e sicurezza. Se non imparate la lezione finirete come la signora Martin e come la maggioranza delle persone che stanno giocando a softball in questo parco: lavorano duramente per poco denaro e si aggrappano all'illusione del posto sicuro, aspettano le tre settimane di ferie ogni anno e una pensione molto bassa dopo 45 anni di lavoro, se questo vi entusiasma vi darò un aumento di 25 centesimi l'ora".

"Queste però sono brave persone, lavorano tanto. Vi state burlando di loro?" gli domandai.

Un sorriso comparve sul viso del papà ricco.

"La signora Martin, è come una madre per me, non sarei mai tanto crudele. Posso sembrare crudele ma sto facendo un grande sforzo per chiarirvi le idee. Vorrei che il vostro punto di vista fosse abbastanza aperto da consentirvi di vedere quello che la maggior parte delle persone non avrà mai la possibilità di capire perché la loro è una visione troppo limitata. La maggior parte delle persone non vede dove sta la trappola".

Mike ed io ce ne stavamo lì, seduti, sconcertati da quel messaggio. Papà ricco ci appariva crudele anche se potevamo intuire che era determinato a farci capire quei concetti.

Con un sorriso papà ricco ci disse: "Non suonano bene 25 centesimi l'ora? Non fanno battere un po' più forte il vostro cuore?"

Negai con la testa, ma in realtà sì, mi allettavano: "25 centesimi l'ora sono soldi per me" risposi.

"Molto bene, vi pagherò un dollaro l'ora" disse papà ricco con un sorriso spiritoso.

Adesso il mio cuore stava cominciando a battere forte. Il mio cervello stava urlando: "Accetta, accetta!" non potevo credere a quello che sentivo. Ma, nonostante tutto, dissi: "No".

"Molto bene: 2 dollari l'ora!".

Il mio piccolo cervello ed il mio cuore di bambino di 9 anni erano vicini ad esplodere. Dopo tutto eravamo nel 1956, se mi avessero pagato 2 dollari l'ora avrebbero fatto di me il bambino più ricco del mondo. Non potevo immaginarmi di guadagnare quella quantità enorme di denaro. Volevo proprio dire di sì. Volevo concludere l'accordo. Potevo già vedere una bicicletta nuova, un nuovo guantone da baseball e l'adorazione dei miei amici quando avrei mostrato loro qualche soldo. E, cosa più importante, Jimmy e i suoi amici ricchi avrebbero saputo che non ero più povero. Ma per una qualche ragione la mia bocca rimase chiusa.

Chissà, forse il mio cervello si era surriscaldato e aveva fuso. Nel mio profondo volevo quei due dollari l'ora.

Il gelato si era sciolto e mi stava gocciolando in mano. L'incarto del gelato era vuoto, per terra c'era uno strato spesso di vaniglia e cioccolato, le formiche si stavano avvicinando. Papà ricco ci guardava mentre gli stavamo davanti con occhi spalancati e i cervelli completamente vuoti. Lui sapeva che ci stava mettendo alla prova, sapeva che c'era la nostra parte emozionale che voleva accettare l'accordo. Sapeva che ogni essere umano ha una parte debole nella sua anima che può essere comprata e sapeva che ogni essere umano ha in sé anche una parte che è forte e coerente, che mai potrà essere comprata. C'è'solo da capire quale prevale. Lui aveva messo alla prova migliaia di queste anime nella sua vita. Ogni volta che aveva un colloquio di lavoro con qualcuno lo metteva alla prova.

"Bene, 5 dollari l'ora".

Ad un tratto ci fu silenzio dentro di me. Qualcosa era cambiato.

L'offerta era così grande da diventare ridicola. Non molti adulti nel 1956 guadagnavano più di 5 dollari l'ora. La tentazione sparì, si stabilì la calma. Lentamente mi girai a sinistra per guardare Mike. Anche lui si girò a guardarmi. La parte debole della mia anima rimase in silenzio. La parte di me che non aveva prezzo affiorò. Sapevo che anche Mike era arrivato a quello stadio.

"Bene" disse papà ricco dolcemente: "La maggior parte delle persone ha un prezzo. Questo prezzo è determinato da emozioni come la paura, l'avarizia, il desiderio. La paura di rimanere senza denaro ci spinge a lavorare tanto e, una volta ottenuto quell'assegno, il desiderio ci fa pensare a tutte le cose meravigliose che col denaro si possono comperare. Allora il cliché è stabilito".

"Che cliché?" chiesi.

"Quello di alzarsi, andare a lavorare, pagare i debiti, alzarsi, andare a lavorare, pagare debiti.... Le vite sono sempre sottomesse a due emozioni: la paura e l'avarizia. Offri loro più denaro e continueranno il ciclo solo per incrementare le spese. Questo è quello che io chiamo il cammino del topo (Rate Race)".

"Esiste un altro sistema?" domandò Mike.

"Sì" disse lentamente papà ricco. "Ma solo alcune persone lo trovano".

"E qual è?", domando Mike.

"Spero che lo scoprite mentre studiate e lavorate per me. E' per questo che vi ho tolto ogni forma di guadagno".

"Qualche consiglio?" chiese Mike. "Siamo stanchi di lavorare tanto, specialmente per niente".

"Bene, il primo passo è dire la verità" rispose papà ricco.

"Non abbiamo mentito" dissi.

"Non ho detto che state mentendo. Ho detto: "Dite la verità!" ripeté papà ricco.

"La verità su che cosa?" chiesi.

"Su quello che state provando" disse papà ricco. "Non dovete dirlo a nessuno, solo a voi stessi".

"Vuol dire che le persone in questo parco, le persone che lavorano per voi, la signora Martin, non lo fanno?" domandai.

"Lo dubito" disse papà ricco. "Hanno paura di non avere denaro e piuttosto che affrontare la paura reagiscono emotivamente invece di pensare, invece di usare la ragione" disse papà ricco toccando le nostre teste. "Quando hanno qualche dollaro tra le mani ancora una volta il desiderio li domina, di nuovo reagiscono emotivamente invece di pensare".

"Così sono le emozioni a guidare i loro pensieri" disse Mike.

"E' vero" disse papà ricco: "Invece di ammettere come si sentono, smettono di pensare. Hanno paura, vanno a lavorare sperando che il denaro plachi la paura, ma non è così. L'antica paura dà loro la caccia, tornano a lavorare e sperano che la paura se ne vada, ma ogni giorno, quando si svegliano, la vecchia paura si sveglia con loro. E' quella stessa paura a mantenere sveglie tutta la notte milioni di persone tra preoc-

cupazioni e tormenti. Si alzano e vanno a lavorare, sperando che un assegno possa uccidere la paura che corrode la loro anima. Il denaro guida la loro vita ma loro non lo ammettono. Il denaro controlla le loro emozioni e quindi la loro anima".

Papà ricco rimaneva tranquillamente seduto lasciando che le sue parole entrassero in noi. Mike ed io ascoltavamo quello che diceva ma ancora non lo capivamo completamente. Sapevo solo che spesso mi domandavo perché gli adulti uscivano di corsa per andare a lavorare. Non sembravano per niente divertiti, non erano mai contenti, ma qualcosa li faceva sbrigare ed andare al lavoro.

Rendendosi conto che avevamo compreso quanto era possibile, papà ricco disse: "Ragazzi, spero che evitate questa trappola. Quello che voglio veramente è farvi capire che essere ricchi non risolve il problema".

"No?" chiesi sorpreso.

"No, non lo risolve. Lasciate che vi parli dell'altra emozione, del desiderio di possedere. Qualcuno la chiama avarizia, ma io preferisco desiderio. E' perfettamente lecito desiderare qualcosa di più bello, di più divertente e piacevole, di migliore. E' anche per questo che le persone lavorano: per avere denaro per soddisfare desideri, vogliono il denaro per la felicità che con esso si può comprare. Però l'allegria che porta il denaro di solito ha vita breve, presto avranno bisogno di più denaro per avere più allegria, più piacere, più confort, più sicurezza. Continuano a lavorare pensando che il denaro aiuterà la loro anima a tenere lontano la paura ed il desiderio. Il denaro però non può fare questo".

"E' così anche per le persone ricche?" domandò Mike.

"Anche per le persone ricche" disse papà ricco. "Di fatto la ragione per la quale molte persone sono ricche scaturisce non dal desiderio ma dalla paura. Pensano che il denaro possa eliminare la paura di non avere denaro, di essere poveri, così accumulano tonnellate di soldi per poi scoprire che la paura è diventa ancora più forte. E adesso temono di perderlo questo denaro. Ho amici che continuano a lavorare pur sapendo d'avere denaro in abbondanza. Conosco persone che possiedono milioni e che sono terrorizzate più adesso di quando erano povere. Sono atterriti alla sola idea di perdere il loro denaro. Le paure che li hanno portati ad essere persone ricche, sono diventate ancora più spaventose. La parte debole della loro anima è quella che sta gridando più forte. Non vogliono perdere la loro grande casa, le auto, la bella vita che hanno ottenuto con denaro. Si preoccupano di quello che direbbero gli amici se perdessero tutto il denaro. Molti si sentono disperati anche se sono ricchi".

"Allora un uomo povero è più felice?" chiesi.

"No, non credo" replicò papà ricco. "Evitare il denaro è psicotico tanto quanto essere troppo legati al denaro".

Come se fosse pianificato, il mendicante del paese ci passò davanti, si fermò al mucchio della spazzatura e si mise a frugare cercando chissà cosa.

Lo osservammo con grande interesse, solo pochi istanti prima lo avremmo ignorato.

Papà ricco tirò fuori un dollaro dal portafoglio e lo offrì al mendicante. Vedendo il denaro il vecchio si avvicinò immediatamente, prese il biglietto, ringraziò profusamente papà ricco e rimase estasiato dalla sua buona fortuna.

"Lui non è molto diverso dalla maggior parte dei miei impiegati" disse papà ricco. Sono in tanti a dichiarare: "Oh, non m'interessa il denaro" anche se lavorano con impegno per otto ore al giorno. Quest'affermazione è la negazione della verità. Se non sono interessati al denaro perché lavorano? Questo tipo di pensiero è probabilmente più contorto di quello di una persona che accumula denaro".

Mentre ascoltavo il papà ricco la mia mente ricordava le tante volte che il mio vero padre diceva: "Non sono interessato al denaro", le diceva spesso queste parole. Si scherniva dicendo: "Lavoro perché amo quello che faccio".

"Allora come ci comportiamo?" domandai. "Non lavoriamo per denaro fino a quando tutte le tracce di paura e avarizia sono svanite?"

"No, sarebbe una perdita di tempo" disse papà ricco. "Sono le emozioni che ci rendono umani. Reali. La parola 'emozione' significa 'energia in movimento'. Sii vero nelle tue emozioni. Usa la mente e le emozioni a tuo favore, non contro di te".

"Che cosa?!" disse Mike.

"Non preoccupatevi di quello che ho appena detto. Avrà più senso negli anni a venire. Siate solo attenti, non contrastate le vostre

emozioni. La maggior parte delle persone non sa che siano le emozioni. Le tue emozioni sono i tuoi sentimenti, ma devi imparare a pensare per te stesso".

"Può darmi un impiego?" domandai.

"Certo" replicò papà ricco. "Quando una persona dice: "Ho bisogno di trovare un lavoro" è l'emozione che sta parlando. La paura di non avere denaro genera questo pensiero".

"Però le persone hanno bisogno di soldi se ci sono debiti da pagare" dissi.

"Certo che ne hanno bisogno" sorrise papà ricco. "Sto sostenendo che spesso è la paura a pensare per loro".

"Non capisco", disse Mike.

Rispose papà ricco: "Se la paura di non avere sufficiente denaro cresce, invece di correre immediatamente a cercare un impiego per guadagnare qualche dollaro e uccidere la paura, le persone dovrebbero farsi questa domanda: "Alla lunga un impiego sarà la miglior soluzione per questa paura?".

"Ma mio padre dice sempre: "Continua la scuola e prendi buoni voti, così potrai trovare un lavoro sicuro". Commentai un po' confuso.

"Capisco perché lui ti dice questo" disse papà ricco sorridendo "La maggior parte dei genitori lo raccomanda, è una buona idea. Però fanno questa raccomandazione principalmente per paura."

"Vuol dire che mio padre insiste per paura?"

"Sì" disse papà ricco. "E' spaventato dall'ipotesi che tu non possa essere capace di guadagnare denaro e che quindi non sarai adeguato per l'attuale società. Ma non fraintendermi. Lui ti ama e desidera il meglio per te. Penso che la sua paura sia giustificata. Un'istruzione e un lavoro sono importanti. Ma tutto questo non dominerà la paura. La stessa paura fa sì che lui si alzi la mattina per guadagnare denaro, la stessa paura che lo fa essere tanto determinato a che tu vada a scuola."

"Allora che cosa consigliate voi?" domandai.

"Voglio insegnarvi a dominare il potere del denaro, non ad averne paura. Questo non ve lo insegnano a scuola. Ma se non lo imparate, diventerete schiavi del denaro". Tutto cominciava ad avere un senso.

Voleva che noi allargassimo la nostra visione, che vedessimo quello che la signora Martin non poteva vedere, quello che i suoi impiegati non potevano vedere e che neanche mio padre vedeva. Utilizzò

esempi che sembravano crudeli al momento, ma che non avrei mai dimenticato. La mia visione si ampliò quel giorno, iniziai a comprendere la trappola nella quale cadevano la maggior parte delle persone.

"Guardate che alla fine siamo tutti impiegati, solo che lavoriamo a livelli diversi" disse papà ricco. "Voglio solo che voi ragazzi possiate avere un'opportunità per evitare la trappola causata da queste emozioni: la paura e il desiderio.

Usatele a vostro favore non contro di voi. Questo è quello che voglio insegnarvi. Non m'interessa solamente spiegarvi come fare un mucchio di soldi. Questo non dominerà la paura o il desiderio se prima voi non dominate la paura e il desiderio, e, diventando ricchi, sarete solamente degli schiavi ben pagati".

"Allora com'evitiamo questa trappola?" chiesi.

"La causa principale della povertà, dei problemi economici sono la paura e l'ignoranza, non l'economia o il governo o i ricchi. Sono la paura e l'ignoranza a mantenere le persone in trappola. Allora ragazzi, andate a scuola e ottenete le vostre lauree. Io v'insegnerò come rimanere fuori dalla trappola".

I tasselli del puzzle si stavano componendo. Mio padre aveva una grande istruzione e una bella carriera, ma la scuola non gli ha mai detto come controllare denaro e paure. Era chiaro come io avrei potuto imparare cose diverse dai due padri.

"Allora come può la paura di non avere denaro ed il desiderio del denaro influenzare il nostro pensiero?" domandò Mike.

"Come vi siete sentiti quando vi ho tentato proponendo l'aumento dello stipendio? Avete notato che i vostri desideri crescevano?"

Annuimmo con la testa.

"Affidandovi alle vostre emozioni siete stati capaci di rinviare le vostre reazioni. Questo è molto importante. Avremo sempre sensazioni quali la paura o l'avarizia da qui in avanti. Sarà molto importante gestire queste emozioni a vostro favore e non lasciare semplicemente che le emozioni manovrino e controllino i vostri pensieri. La maggior parte delle persone usa la paura e l'avarizia contro di se. Questo è dovuto all'ignoranza.

La maggior parte delle persone passa la vita inseguendo lo stipendio, cercando aumenti e sicurezza lavorativa, spinta dalla paura e dai desideri ma senza chiedersi dove realmente li porterà questi pensieri. E' proprio come immaginarsi un asino che trascina il carretto mentre il

padrone gli agita la carota davanti al naso. Il padrone va dove vuole, è l'asino ad inseguire un'illusione. Domani ci sarà solamente un'altra carota per lui".

"Vuoi dire che quando ho iniziato ad immaginare un nuovo guanto da baseball, un dolcetto e un nuovo gioco, questi erano come la carota per l'asino?" domandò Mike.

"Proprio così. Più diventate adulti e più i vostri giochi saranno costosi. Un'auto nuova, una barca, una grande casa per far colpo sugli amici" disse papà ricco con un sorriso.

"La paura vi spinge fuori della porta e il desiderio vi chiama attirandovi verso il precipizio. Questa è la trappola."

"Allora qual è la soluzione?" domandò Mike.

"Quello che amplifica paura e desiderio è l'ignoranza. E' per questo che le persone ricche, di solito, più sono ricche e più hanno paura. Il denaro è la carota, l'illusione. Se l'asino potesse vedere l'immagine completa, ripenserebbe a tanto accanimento nell'inseguire la carota".

Papà ricco continuò a spiegarci che la vita è una lotta tra l'ignoranza e l'illusione. E' una lotta pure la decisione di imparare di volta in volta ad aprire o chiudere la mente.

"Guardate che la scuola è molto, molto importante. Voi andate a scuola per imparare una professione, per essere un elemento che contribuirà ai progressi della società. In ogni cultura c'è bisogno di insegnanti, dottori, meccanici, artisti, cuochi, uomini d'affari, agenti di polizia, benzinai, soldati. La scuola forma, istruisce e fa in modo che la nostra cultura possa prosperare e crescere" disse papà ricco.

"Sfortunatamente, per molti la scuola è la fine non il principio".

Ci fu un lungo silenzio. Papà ricco sorrideva. Non capii tutto quello che aveva detto quel giorno, ma le parole dei grandi maestri continuano ad insegnare negli anni e quelle parole oggi sono ancora con me.

"Sono stato un po' crudele oggi" disse papà ricco. "Ma per una ragione. Voglio che possiate ricordare sempre questa conversazione. Voglio che pensate sempre all'asino, e che mai vi dimenticate che le vostre due emozioni, paura e desiderio, possono portarvi alla peggiore trappola della vita, e che, se non ve ne allontanate, controlleranno i vostri pensieri. Passare la vita con la paura, mai scrutare nei vostri sogni

è crudele. Svegliarsi nel cuore della notte atterrito dall'incubo dei debiti da pagare è un modo di vivere orribile. Una vita basata sull'ammontare dello stipendio, in realtà non è vita. Pensare che un lavoro può far sentire sicuri significa mentire a se stessi. Questo è crudele e questa è la trappola che vi voglio evitare, se è possibile. Ho visto come il denaro manipola la vita delle persone. Non lasciate che questo succeda. Per favore non lasciate che il denaro manipoli la vostra vita".

Un pallone finì sotto il nostro tavolo. Papà ricco lo rilanciò via.

"Allora che cosa ha a che fare l'ignoranza con l'avarizia e la paura?" chiesi.

"Beh, è l'ignoranza sulle questioni finanziarie che causa tanta avarizia e tanta paura" disse papà ricco. "Lasciatemi fare qualche esempio: un dottore vuole più denaro per provvedere meglio alla sua famiglia e alza gli onorari. Con questo aumento diventa più costoso per tutti aver cura della salute. E siccome i dottori hanno aumentato il loro onorario anche gli avvocati aumentano i loro, e come gli onorari degli avvocati sono aumentati, pure gli insegnanti vogliono un aumento, tutto questo aumenterà le nostre tasse, e così in un vortice senza fine. Presto si avrà una spaccatura terribile tra ricchi e poveri cui seguirà il caos e un'altra grande civiltà collasserà. Le grandi civiltà tracollano quando la spaccatura tra chi ha e chi non ha è troppo grande. L'America va nella stessa direzione, a riprova una volta di più che la storia si ripete perché non impariamo dalla storia. Memorizziamo solo date e nomi, non la lezione.

"Non si pensa che i prezzi devono salire?" chiesi.

"Non in una società istruita e ben gestita. Attualmente i prezzi dovrebbero scendere. Naturalmente questo è vero solo in teoria. I prezzi salgono a causa dell'avarizia e della paura scaturiti dall'ignoranza, se nelle scuole insegnassero economia e finanza , circolerebbe più denaro e i prezzi sarebbero più bassi, ma le scuole si focalizzano a preparare le persone a lavorare per denaro e non a come approfittare del potere del denaro".

"E non abbiamo scuole di economia?" domandò Mike.

"Per caso mi stai suggerendo d'iscrivermi ad una scuola di economia per il mio ultimo anno?"

"Sì" disse papà ricco. "Ma come tutte le scuole di economia,

preparano impiegati che sono solo sofisticati contabili.

Tutto quello che fanno è guardare i numeri, licenziare persone e ammazzare l'azienda. Lo so perché ho trattato con i contabili. L'unica cosa cui pensano è abbassare i costi ed alzare i prezzi e questo è quello che crea più problemi. La contabilità è importante, mi piacerebbe che più persone lo capissero, ma non è tutto per un'azienda" disse papà ricco arrabbiato.

"Allora c'è una risposta?" domandò Mike.

"Si"disse papà ricco: "Occorre imparare ad usare le emozioni per pensare e non pensare con le emozioni. Ragazzi, voi avete saputo controllare le vostre emozioni, l'ho capito quando avete accettato di lavorare senza essere pagati. Di nuovo l'ho capito quando vi ho tentato offrendovi più denaro e voi avete ragionato invece che farvi dominare dalle emozioni. Questo è il primo passo.

"Perché è così importante questo passo?" domandai.

"Questo è quello che dovrete affrontare se volete imparare: vi porterò su un terreno arduo, spinoso, un posto che quasi tutti evitano e dove quasi tutti hanno paura di andare. Se verrete con me vi sbarazzerete dell'idea di lavorare per denaro, imparerete ad avere il denaro che lavora per voi".

"Che cosa otterremo se verremo con lei? Se accettiamo di imparare da lei?" chiesi.

"La stessa cosa che ha ottenuto Briar Rabbit," disse papà ricco.

"Liberarsi di Tar Baby".

"Esiste l'appezzamento di terreno spinoso?" chiesi.

"Sì" disse papà ricco: "L'appezzamento di terreno spinoso rappresenta la nostra paura e la nostra avarizia. Affrontare le paure e l'avarizia, le nostre debolezze insomma, è la maniera di uscire dal terreno spinoso, e il modo di uscire è attraverso la mente, selezionando i nostri pensieri".

"Selezionando i nostri pensieri?" domandò Mike, perplesso.

"Sì. Scegliendo quello cui pensare invece di reagire con le emozioni, invece di alzarsi e andare a lavorare per risolvere i problemi solo perché la paura di non avere il denaro per pagare i debiti ti sta sgomentando. Pensare e prendersi il tempo di fare a se stessi una domanda: lavorare più duramente è la migliore soluzione al problema? La maggior parte delle persone è talmente spaventata e controllata dalla paura da

non dirsi la verità, tanto da fuggire via. Questo è quello che voglio dire quando ripeto: scegli i tuoi pensieri".

"E come si fa?" domandò Mike.

"E' quello che vi sto insegnando. Vi sto preparando ad avere una gamma di pensieri piuttosto che a reagire come uno spasmo muscolare, come bere d'un fiato il caffè del mattino e scappare dalla porta. Ricordate quello che vi ho detto poco fa: un lavoro è solo la soluzione a breve termine di un problema a lungo termine. La maggior parte delle persone ha in mente una sola questione, questa sì a breve termine: il mutuo da pagare alla fine del mese. Adesso è il denaro che manovra la loro vita, o meglio, la paura e l'ignoranza in materia di economia. Allora si comportano come hanno fatto i loro genitori: alzarsi presto tutti i giorni e andare a lavorare per denaro, senza neanche avere il tempo di dire:

"C'è un'altra possibilità?". Sono le emozioni a controllare i pensieri ora, non più la ragione".

"Puoi farci capire la differenza tra "pensiero emotivo" e "pensiero razionale?" domandò Mike.

"Oh sì" disse papà ricco. "Mi capita di sentire cose come: "Tutti devono lavorare" oppure: "I ricchi sono malfattori" o anche: "Otterrò un altro impiego" E ancora: "Merito questo aumento" o: "Non mi tratterà più così" o: "Mi piace questo lavoro perché è sicuro" Invece di: "C'è qualcosa che mi sto perdendo mentre sono qui?" questo è quello che interrompe il pensiero emotivo e lascia tempo per pensare in modo razionale".

Devo ammettere che fu una lezione importante: riuscire a capire quando qualcuno parlava con la sua parte emotiva oppure in modo razionale. E' stato un insegnamento che mi è servito tutta la vita, specialmente quando ero io a parlare con la parte emozionale e non con la parte razionale.

Mentre ce ne tornavamo al negozio, papà ricco ci spiegava come i ricchi guadagnavano soldi: "Non lavorano per fare soldi." Continuò ricordando che quando io e Mike ci mettemmo a fabbricare le monete da 5 centesimi, lo facevamo convinti che era quello il modo di "fare soldi". Il problema era che si trattava di qualcosa d'illegale. Era legale se a farlo erano le banche, o il governo, ma non per noi. Spiegò anche che esistono modi legali e illegali di fare soldi.

Papà ricco continuò: "I ricchi sanno che il denaro è un'illusione,

esattamente come la carota lo è per l'asino. E' la paura e l'avarizia a provocare l'illusione che dà denaro. Il denaro è "realmente" fittizio" disse.

"Per certi aspetti, la carota dell'asino è più preziosa del denaro."

Parlò dello standard economico elevatissimo che avevano gli Stati Uniti: ogni biglietto da un dollaro era un attestato d'argento. Ma quello che lo preoccupava era sentire che un giorno saremmo usciti da quello standard dorato e i nostri dollari non sarebbero più stati certificati d'argento. "Quando questo accadrà, ragazzi miei, tutto sarà andato al diavolo. I poveri, la classe media e gli sprovveduti avranno la vita rovinata semplicemente perché continuano a credere che tocca alle aziende per le quali lavoravano, o al governo, prendersi cura di loro".
In realtà non avevamo capito ogni aspetto di quello che ci aveva spiegato quel giorno, ma tutto avrebbe avuto un senso con il passare degli anni.

Saper vedere quello che agli altri sfugge.

Mentre saliva sul suo furgoncino, fuori dal piccolo negozio, papà ricco ci disse: "Continuate a lavorare ragazzi ma prima vi dimenticherete della necessità dello stipendio, più facile sarà la vostra vita da adulti.

Continuate ad usare il cervello, lavorate gratis e presto la mente vi mostrerà il modo di fare molti più soldi di quelli che io vi potrei mai pagare. Vedrete cose che nessuno ha mai visto. Le occasioni saranno proprio davanti al vostro naso. La maggior parte delle persone non vede queste opportunità perché sta cercando denaro e sicurezza economica, così questo è tutto quello che riesce ad ottenere. Dal momento che scoprite un'opportunità sarete in grado di riconoscerla per il resto della vostra vita. Una volta imparato questo v'insegnerò qualcosa in più. Imparate, ed eviterete una delle trappole più insidiose della vita.".

Mike ed io raccogliemmo le nostre cose e salutammo la signora Martin. Ce ne tornammo al parco, nello stesso posto. Passammo ancora qualche ora a riflettere e parlare.

Trascorremmo così la settimana successiva: a parlare e pensare. E ancora per due settimane: parlare e lavorare gratis. Il secondo sabato, finito il lavoro, stavo salutando la signora Martin e guardavo l'espositore delle riviste e dei fumetti. Era proprio dura da accettare l'idea di non avere neanche i 30 centesimi per comprare i miei fumetti preferiti.

Improvvisamente, mentre la signora Martin ci salutava, mi colpì quello che stava facendo: non lo avevo mai visto fare. Voglio dire, l'avevo visto, ma non lo avevo mai considerato.

La signora Martin stava strappando via le copertine dalle riviste di fumetti. Tratteneva la copertina e buttava la rivista dentro una grande scatola. Quando le chiesi cosa faceva con quelle riviste disse:

"Le butto, restituisco la copertina al distributore come credito per quando consegnerà nuovi fumetti. Passerà tra un'ora".

Mike ed io aspettammo per un'ora. Quando arrivò il distributore gli chiesi se potevamo prendere le riviste. Al che rispose: "Le potete prendere solo se lavorate per questo negozio e se non le rivendete". La nostra società era nata un'altra volta. A casa di Mike c'era una stanza nello scantinato che nessuno usava. La ripulimmo e cominciammo ad impilare centinaia di giornalini nel locale. Presto la nostra raccolta di fumetti divenne una biblioteca che fu aperta al pubblico. Facemmo un patto con la sorella minore di Mike perché fosse lei a gestire la biblioteca. Avrebbe guadagnato10 centesimi per ogni associato. La biblioteca era aperta dalle 14.30 alle 16.30, ogni giorno dopo la scuola. I clienti, vale a dire i bambini del vicinato, potevano leggere tanti fumetti quanti riuscivano a leggerne in due ore. Era una cuccagna per quei ragazzini poiché i fumetti costavano 10 centesimi l'uno, e loro riuscivano a leggerne cinque o sei in due ore.

La sorella di Mike controllava i clienti quando uscivano per assicurarsi che non prendessero "in prestito" nessun fumetto. Si occupava anche delle riviste, annotando quanti bambini le guardavano ogni giorno, chi erano, e qualsiasi eventuale commento. Per circa tre mesi Mike e io ci siamo divisi nove dollari e cinquanta centesimi a settimana. Pagavamo a sua sorella un dollaro a settimana e gli permettevamo di leggere i fumetti gratis, ma lo faceva raramente visto che studiava sempre.

Mike ed io ci accordammo per lavorare comunque al negozio ogni sabato e per raccogliere tutte le riviste di fumetti dai vari negozi. Mantenemmo il nostro patto con il distributore di non vendere nessun fumetto. Li bruciavamo quando erano oramai stropicciati. Pensammo anche di aprire una succursale, ma non trovammo nessuno di cui poterci fidare tanto quanto la sorella di Mike.

Così giovani e già ci rendevamo conto di quanto era difficile trovare dei buoni impiegati.

Tre mesi dopo l'apertura della biblioteca, un litigio furibondo fu scatenato da alcuni attaccabrighe di un altro quartiere.

Il papà di Mike ci suggerì di chiudere l'attività. Così la biblioteca chiuse e noi smettemmo di lavorare il sabato in negozio. In un certo senso papà ricco era eccitato perché sentiva di avere nuove cose da insegnarci. Era felice perché avevamo imparato la prima lezione molto bene. Avevamo imparato come il denaro lavorava per noi. Poiché non eravamo pagati fummo obbligati ad usare la nostra inventiva per individuare un'opportunità per fare soldi. La nostra prima attività ci consentiva di controllare le nostre finanze senza dipendere da un impiegato. L'aspetto più interessante era che la nostra attività generava soldi per noi, anche quando non eravamo presenti fisicamente. Il nostro denaro lavorava per noi.

Invece di pagarci con il denaro, papà ricco ci diede molto di più.

LEZIONE 2

PERCHE' INSEGNARE BASI DI ECONOMIA?

CAPITOLO TRE
Lezione due

Perche' insegnare basi di economia?

Nel 1990 il mio migliore amico, Mike, iniziò a gestire l'emporio di famiglia per aumentarne i profitti e per incrementare quello che aveva iniziato il padre. Con Mike ci vediamo una o due volte l'anno al corso di golf. Lui e sua moglie sono più ricchi di quanto non potessi immaginare. L'emporio di papà ricco è in ottime mani, e adesso Mike sta preparando suo figlio ad occupare il suo posto, come suo padre fece con noi.

Nel 1994, all'età di 47 anni mi ritirai dagli affari. Mia moglie Kim aveva 37 anni. Essere in pensione non vuol dire non lavorare. Per me e mia moglie significa che, salvo cataclismi imprevisti, possiamo lavorare o meno, in ogni caso la nostra ricchezza cresce automaticamente, protetta anche dall'inflazione. Suppongo che questo significhi libertà. Le persone intraprendenti sono in grado di crescere da sole. E' come piantare un albero. Lo annaffi per anni e un giorno non ha più bisogno di te. Le sue radici sono penetrate abbastanza in profondità. Dopo di che l'albero baderà a fare ombra per procurarti piacere.

Mike scelse di gestire l'emporio, io di ritirarmi.

Spesso quando parlo ad un gruppo di persone, mi sento chiedere: "Cosa mi consiglia? Che cosa possiamo fare? Come possiamo iniziare?", "Che buon libro mi raccomanda?", "Cosa fare per preparare al meglio i figli?", "Qual è il segreto del successo?", "Come faccio a fare milioni?", e io ricordo sempre un articolo letto tempo fa.

Gli uomini d'affari più ricchi

Nel 1923 un gruppo d'uomini d'affari tra i più ricchi al mondo si riunì all'hotel Edgewater Beach di Chicago. Tra loro c'erano Charles Schwab, presidente della più grande compagnia indipendente dell'acciaio, Samuel Insull, capo della più importante compagnia di assicurazioni; Howard Hopson, dirigente della più grande compagnia del gas, Ivar Kreuger presidente della Match, una delle compagnie più grandi al mondo in quel momento, Leon Frazier, presidente della Banca Internazionale Settlements, Richard Whitney, presidente della Borsa di New York, Arthur Cotton e Jesse Livermoore, due dei più grandi speculatori di borsa e Albert Fall, un membro del gabinetto di governo del Presidente Harding. Venticinque anni dopo nove di loro (i nominati) finirono in questo modo: Schwab morì dolorosamente dopo aver vissuto 5 anni elemosinando denaro, Insull, lontano da casa e famiglia, morì in bancarotta, Hopson divenne pazzo, Whitney e Albert Fall finirono in carcere. Frazier e Livermoore si suicidarono.

Dubito che qualcuno possa dire quello che realmente sia successo a questi uomini. Se date uno sguardo all'anno, il 1923 era giusto poco prima del collasso economico dei mercati del 1929 e della Grande Depressione, suppongo che tutto questo abbia avuto un devastante impatto nella vita di queste persone. Questo è il punto: oggi viviamo tempi di grandi e più rapidi cambiamenti rispetto a quel periodo. Suppongo che ci saranno ancora molte oscillazioni, forse anche crolli finanziari e bancarotte durante i prossimi 25 anni, simili agli alti e bassi che questi uomini hanno affrontato. Mi preoccupa che troppe persone siano focalizzate oltremodo al denaro e non alla vera ricchezza che è la loro istruzione. Se le persone sono preparate ad essere flessibili mantengono una mente aperta ed elastica, si svilupperanno di più e saranno più ricchi nonostante i possibili cambiamenti. Se pensano però che sarà il denaro a risolvere i loro problemi, temo che queste persone avranno una strada difficile e faticosa. L'intelligenza risolve i problemi e genera denaro, il denaro senza intelligenza è denaro che presto se ne và. La maggior parte delle persone non si rende conto che il punto non è quanti soldi si fanno ma quanti se ne conservano. L'intelligenza aiuta a risolvere i problemi e fa in modo che si produca denaro, ma il denaro usato senza intelligenza è denaro che presto se ne và.

La maggior parte delle persone non vuole rendersi conto che il punto non sta in quanti soldi si guadagnano ma in quanto denaro si risparmia. Tutti abbiamo sentito storie sui vincitori delle lotterie che da poveri si sono trovati improvvisamente ricchi ma in breve tempo ancora più poveri. Intascano milioni ma presto tornano al punto di partenza. O anche storie di atleti professionisti che già in giovanissima età guadagnano milioni di dollari ma quando la carriera è finita si ritrovano a dormire sotto un ponte. Sul giornale di questa settimana, proprio mentre scrivo, c'è la storia di un giovane giocatore di basket che appena un anno fa era milionario, oggi chiede denaro ai suoi amici. Beh, il suo avvocato e il suo commercialista gli hanno sottratto tutto il denaro e oggi è costretto a lavorare in un autolavaggio con il salario al minimo.

Ha solo 29 anni. E' stato licenziato perché ha rifiutato di togliersi l'anello del campionato mondiale mentre lavava le macchine, per questo la sua storia è finita sul giornale, protesta perché quell'anello è l'unica cosa che gli resta.

E' il 1997, conosco molte persone che sono diventate milionarie in brevissimo tempo. Mi piace che le persone stiano diventando ricche e sempre più ricche, ma sono sicuro che, a lungo termine, quel che conta non è il tanto che realizzi ma il tanto che conservi e per quante generazioni è conservato.

Quando le persone mi domandano: "Come ha iniziato?" o: "Come si diventa ricchi rapidamente?", di solito non si trovano d'accordo con la mia risposta perché dico semplicemente quello che papà ricco rispondeva quando ero io a fare quelle domande da bambino: "Se vuoi essere ricco hai bisogno di conoscere le basi dell'economia".

Quell'idea mi ronzava dentro la testa ogni volta che ci trovavamo insieme. Come ho già detto, mentre il mio padre istruito insisteva sull'importanza di leggere i libri, il mio padre ricco insisteva sulla necessità di dominare i principi della finanza.

Se per esempio ti prepari a costruire l'Empire State Building, la prima cosa che dovresti fare è scavare una buca profonda e gettarvi dentro un cemento forte, se invece costruisci una casa, tutto quello che devi preparare è un basamento in cemento da sei pollici. La maggior parte delle persone, nella corsa alla ricchezza, cerca di costruire un edificio come l'Empire State su una base di cemento da sei pollici.

Il nostro sistema scolastico è stato definito nel periodo durante il quale l'economia era basata sull'agricoltura, così oggi i giovani si lau-

reano ma senza alcuna conoscenza della realtà economica dei nostri tempi. Poi un giorno, afflitti dall'insonnia, sommersi dai debiti, in una casa di periferia, si convincono che la soluzione dei problemi è trovare il modo per diventare ricchi velocemente. La costruzione del grattacielo comincia.

Cresce velocemente, ma presto si accorgono che invece dell'Empire State hanno costruito la Torre Magra di Periferia. Tornano le notti insonni.

Tanto per Mike quanto per me è stato fondamentale aver avuto sin da bambini buone nozioni di economia, tutte le nostre scelte furono guidate da queste conoscenze.

Forse la contabilità è la materia più noiosa del mondo, può anche essere la più complicata, ma se volete essere definitivamente ricchi, può essere la più importante. La domanda è: come insegnare ai bambini una materia così noiosa e complicata? La risposta è: semplifica e utilizza le immagini.

Papà ricco preparò una buona base di conoscenze di economia per Mike e per me. Ideò una forma semplice per insegnare a due bambini. Per anni fece solo rappresentazioni grafiche e usò parole facili da comprendere. Mike ed io capivamo i disegni, la terminologia, gli spostamenti di denaro. Anni dopo iniziò ad introdurre le cifre. Oggi giorno Mike è in grado di controllare un bilancio complesso e sofisticato. Deve gestire un emporio da un bilione di dollari. Io non sono a livelli tanto raffinati perché il mio emporio è più piccolo, ma veniamo dagli stessi semplici principi. Nelle pagine seguenti offrirò gli stessi esempi che il papà di Mike ideò per noi. In modo semplice ed efficace quei disegni guidarono due ragazzini a realizzare un grande patrimonio costruito su una base di cemento solida e duratura.

ATTIVITÁ E PASSIVITÁ

Regola numero uno. Devi conoscere la differenza tra attività e passività. Se vuoi essere ricco è tutto quello che è importante sapere. E' la regola numero uno. E' l'unica regola anche se può sembrare banale, ma molte persone non hanno idea di quanto sia profondo questo concetto. La maggior parte delle persone ha problemi economici perché non conosce la differenza tra attività e passività. "Le persone acquisiscono attività. I poveri e la classe media acquisiscono passività, pur credendo

IL RICCO ACQUISCE ATTIVITÁ.

di essere in attivo".

Quando papà ricco spiegò questo a Mike e a me, pensavamo stesse scherzando. Eravamo vicini ai dieci anni d'età, aspettavamo di scoprire il segreto per diventare ricchi e questa fu la risposta. Fu talmente semplice che ci soffermammo a lungo a riflettere.

"Cos'è un bene produttivo?" chiese Mike.

"Non preoccupatevene adesso", disse papà ricco: "Fate vostro il concetto. Comprendetene la semplicità e la vostra vita avrà una pianificazione economica fattibile."

"Vuol sostenere che l'unica cosa che occorre sapere è cos'è un valore produttivo, acquisire il concetto, dopodiché saremo ricchi?" domandai.

VALORE PRODUTTIVO

Papà ricco annuì con la testa: "E' così semplice!".

"Se è così perché non sono tutti ricchi?" chiesi.

Papà ricco sorrise: "Perché le persone non conoscono la differenza tra un'attività ed una passività".

Ricordo che mi chiesi come mai gli adulti fossero così ottusi: se è così semplice, così importante, perché non tutti vogliono capire?"

Il mio papà ricco impiegò solo alcuni minuti per spiegare quello che sono un' "attività" e una "passività". Oggi, oramai adulto, ho difficoltà a spiegarlo ad altri adulti. Perché?

Perché nel corso degli anni hanno acquisito più nozioni e informazioni. Nella maggior parte dei casi, le idee semplici sfuggono alla maggioranza degli adulti perché educati in modo differente, istruiti e consigliati da banchieri, contabili, agenti immobiliari, consulenti finanziari e via dicendo. La difficoltà è chiedere agli adulti di tornare ad imparare di nuovo, di tornare come dei bambini. Un adulto, maturo e brillante, spesso pensa di umiliarsi prestando attenzione ai termini semplici.

Papà ricco credeva fermamente nel principio "KISS" keep it simple stupid cioè: "tanto semplice da farlo capire ad uno stupido", lui lo rendeva semplice per due ragazzini e questo ha reso più forti le nostre conoscenze finanziarie.

Allora cos'è a causare la confusione? O meglio, come può un qualcosa di tanto semplice diventare così complicato? Perché alcuni comprano per attività un qualcosa che in realtà è una passività? La

risposta sta nell'istruzione di base.

Ci focalizziamo sulla parola "principi" ma non su "principi economici". Quello che definisce un bene un'"attività" o una "passività" non sono le parole, e, se vuoi essere ancora più confuso, puoi cercare le parole sul dizionario Io conosco una definizione che può suonare bene ad un contabile esperto, ma per le persone comuni non è comprensibile. Gli adulti spesso sono troppo orgogliosi perché ammettano di non comprendere qualcosa. Disse papà ricco: "Quello che definisce "un'attività" non sono le parole ma i numeri, e se non puoi leggere i numeri, non puoi distinguere un'attività da un buco nella terra".

"In contabilità" direbbe papà ricco, "Non sono importanti i numeri, ma quello che le cifre esprimono. E' come con le parole. Non contano le parole, ma la storia che le parole stanno raccontando".

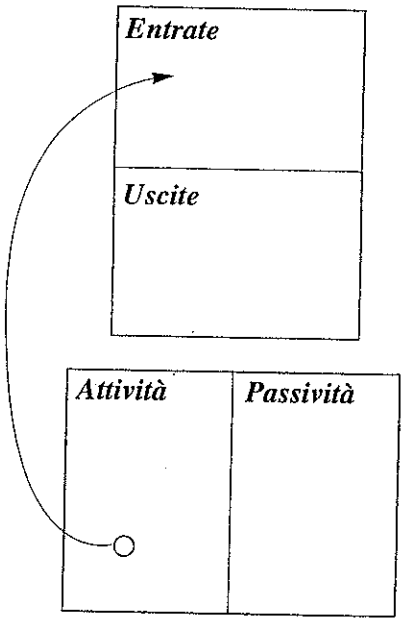
Molte persone leggono, ma non capiscono molto. Si chiama comprensione della lettura, tutti noi abbiamo diverse abilità quando si tratta di "comprensione della lettura". Per esempio: recentemente ho comprato un nuovo videoregistratore. Era completo di istruzioni che indicavano come programmarlo. Tutto quello che volevo era registrare il mio programma preferito, uno spettacolo del sabato sera. Ero prossimo a diventare matto mentre cercavo di interpretare il manuale delle istruzioni. Niente al mondo è più complicato che imparare a programmare un videoregistratore. Leggevo le parole ma non capivo nulla. Così è con i bilanci finanziari per la maggior parte delle persone che cercano di interpretarli.

"Se vuoi essere ricco devi leggere e capire i numeri". Ho ascoltato questa frase dal papà ricco migliaia di volte. Diceva anche: "I ricchi acquisiscono attività e i poveri e la classe media acquisiscono passività".

Qui è spiegata la differenza tra un'attività e una passività. La maggior parte dei contabili e dei professionisti non sono d'accordo con le mie definizioni, ma questi semplici disegni furono la base delle conoscenze di materia finanziaria per due ragazzini.

Per insegnare a due ragazzi di 10 anni papà ricco rese tutto semplice, usando immagini, meno parole possibili e, per anni, nessun numero.

"Questo è lo schema di una situazione finanziaria positiva"



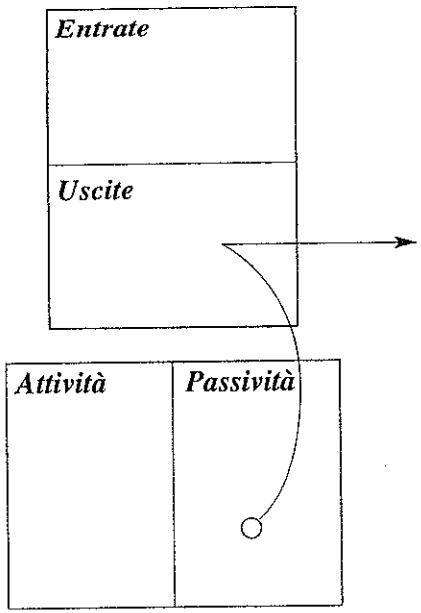
Il quadro superiore è un elenco di entrate, di solito chiamato Bilancio dei Profitti e delle Perdite. Elenca le entrate e le uscite. Denaro che entra e denaro che esce. Lo schema inferiore è un foglio di bilancio. Si chiama così perché si suppone che faccia un bilancio tra attività e passività. Molti principianti non conoscono la relazione tra il bilancio Profitti e Perdite e il Foglio dei Bilanci. Questa relazione è sostanziale per comprendere.

Non conoscere la differenza che c'è tra un'attività e una passività è causa di grossi problemi economici. Il motivo della confusione sta nella definizione dei due vocaboli. Se vuoi una spiegazione confusa, cerca le parole "attività" e "passività" nel dizionario.

La definizione sarà comprensibile per commercialisti allenati, ma per le persone comuni è come se fosse scritta in cinese, si leggono le parole, ma è difficile comprenderne il significato.

Semplicemente papà ricco disse ai due ragazzini che "Le attività mettono denaro nelle tasche". Piacevole, semplice e fruibile.

"Questo è lo schema di una situazione finanziaria negativa"



Adesso che sono state definite le attività e le passività attraverso gli schemi, potrà essere più facile capire la definizione delle parole.

Un'attività è qualcosa che mette il denaro nelle tasche.

Una passività è qualcosa che toglie denaro dalle tasche.

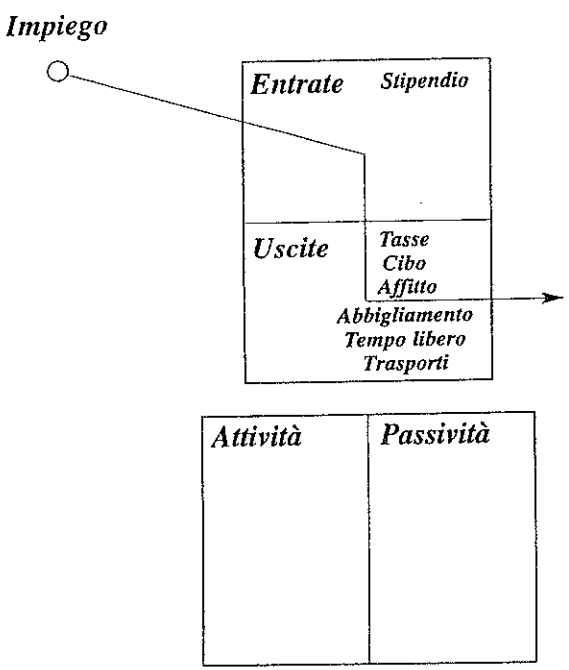
Questo è tutto quello che devi sapere. Se vuoi diventare ricco passa la tua vita ad acquisire attività.

Se vuoi essere povero o avere una vita economicamente mediocre, trascorri il tuo tempo accumulando passività. Non comprenderne la differenza è la causa dei maggiori problemi finanziari al mondo.

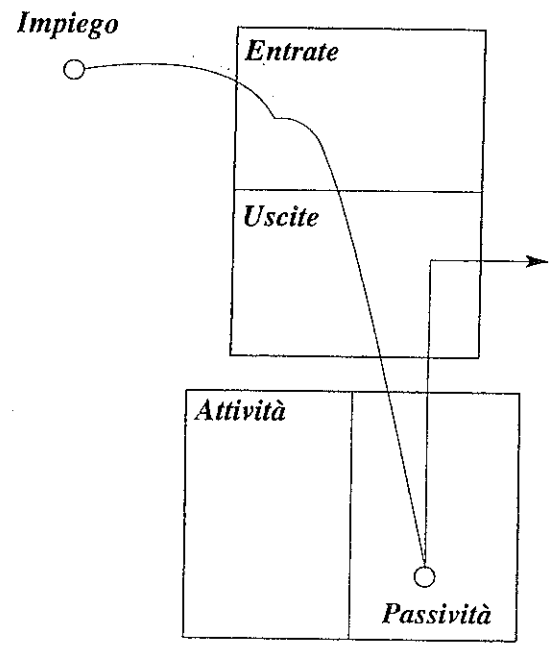
La mancanza di nozioni e di conoscenze è alla base dei problemi finanziari. Se le persone hanno difficoltà finanziarie è perché c'è qualcosa che non riescono a comprendere, che siano numeri o parole. Qualcosa che non si afferra. I ricchi sono ricchi perché, rispetto alle persone che hanno problemi economici, sono più abili in settori diversi. Allora, se vuoi essere ricco e mantenere la tua ricchezza, è importante essere abili in materia economica, tanto con i termini che con i numeri.

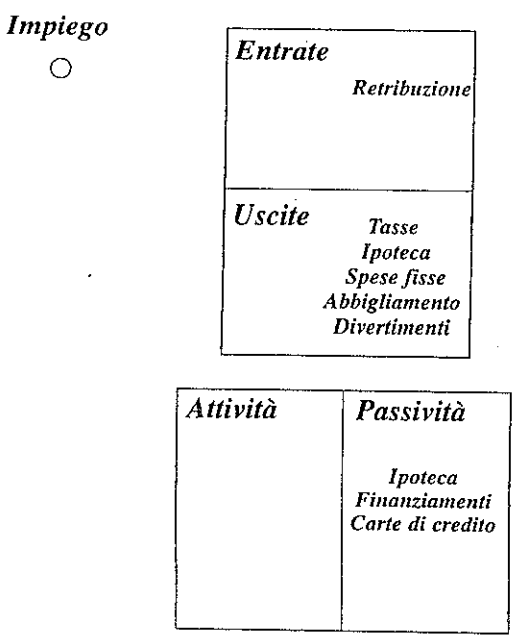
Le linee nei grafici rappresentano l'andamento del denaro. I numeri da soli significano poco. Proprio come le parole da sole: è il significato che conta. Studiare i numeri di un bilancio significa interpretare la storia economica che esprimono. Per l'80% delle famiglie, la storia economica è fatta di duro lavoro allo scopo di assicurarsi qualcosa per il futuro. Non perché nonguadagnano denaro. Questo perché passano la vita a acquisire passività invece di attività.

Questo è l'esempio dell'andamento economico di una persona povera, o di un giovane che vive ancora in casa dei genitori:

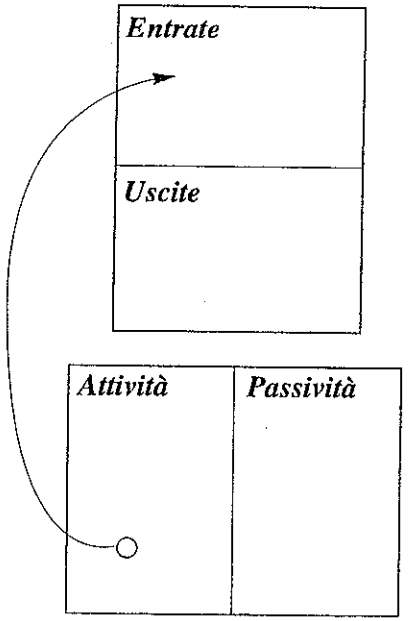


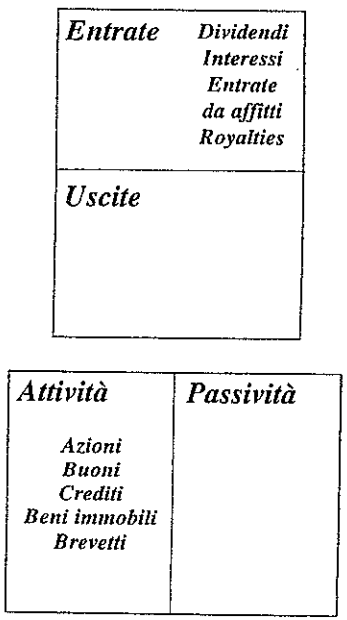
Questo è il bilancio di una persona della classe media:





Questo è il bilancio di una persona ricca:





Tutti questi schemi sono ovviamente super - semplificati. Tutti hanno spese primarie: cibo, bollette, abbigliamento.

Gli schemi mostrano i bilanci familiari di persone povere, medie e ricche. E' il bilancio a raccontare la loro storia, come una persona gestisce il suo denaro, cosa ne fa dopo averlo guadagnato.

La ragione per la quale ho iniziato raccontando la storia di alcuni personaggi tra i più ricchi degli Stati Uniti è per spiegare l'errore comune a tante persone, l'errore di pensare che il denaro possa risolvere tutti i problemi. Per questo mi avvilisco ogni volta che le persone mi chiedono come diventare ricchi velocemente e da dove cominciare! Di solito dicono: "Sono indebitato, ho bisogno di guadagnare più denaro".

Più denaro non risolverà il problema. Il denaro di solito rende evidenti i nostri tragici difetti. Solitamente rivela quello che non sappiamo. E' per questo che troppo spesso una persona che all'improvviso ha un guadagno inaspettato, diciamo un'eredità, un grosso aumento di stipendio o una vincita alla lotteria, presto torna nello stesso caos finanziario di partenza, anzi, ancora più confuso di com'era prima che arrivasse il denaro. Il denaro accentua l'idea che hai già sul denaro: se è tua abitudine spendere tutto quello che hai, la conseguenza di un incremento di denaro sarà un incremento delle spese. Un detto recita: "Uno stupido e il suo denaro sono una grande festa".

Ho detto spesso che andiamo a scuola per avere un'istruzione teorica e pratica, entrambe importanti. Impariamo a fare soldi tramite le nostre capacità professionali. Negli anni '60, quando frequentavo le superiori, se qualche studente andava bene nelle materie scientifiche, quasi immediatamente gli "imponevano" di diventare un medico. Ma di solito nessuno domandava al ragazzino se voleva essere un dottore. Era imposto. Era la professione che prometteva i compensi economici più interessanti.

Oggi giorno i medici stanno affrontando sfide economiche che io non augurerei al mio peggior nemico: compagnie assicurative che prendono il controllo della professione manipolando i vari aspetti della salute, l'intervento del governo che impone regole e comportamenti e via di seguito. Oggi giorno i bambini vogliono diventare stelle del basket, giocatori di golf come Tiger Woods, programmatori di computer, star del cinema, miti del rock, reginette di bellezza o broker a Wall

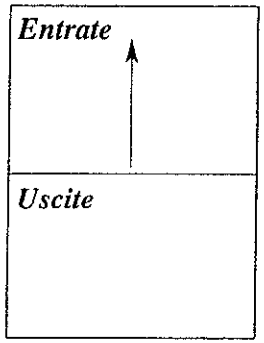
Street, semplicemente perché in questi ambienti c'è la fama, il denaro e il prestigio. Per questa ragione è difficile motivare i ragazzi di oggi. Loro sanno che il successo professionale non è legato unicamente ai risultati scolastici.

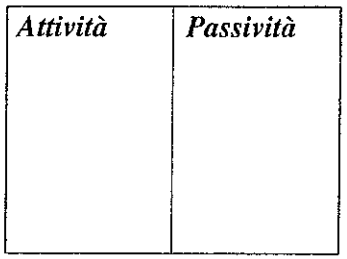
Gli studenti terminano la scuola senza avere conoscenze finanziarie, milioni di persone istruite cercano di raggiungere il successo professionale, ma si troveranno prima o poi ad avere problemi economici. Lavorano più duramente, ma non ottengono niente per l'avvenire. Quello che si tralascia d'imparare non è come fare denaro, ma come spendere il denaro. Che cosa farne dopo averlo guadagnato. Si chiama atteggiamento finanziario: quello che fai con il tuo denaro dopo averlo ottenuto, come evitare che le persone o gli eventi te lo tolgano, quanto tempo conservarlo e come far in modo che il denaro lavori per te.
La maggior parte delle persone non sa dire perché si trova in difficoltà economiche, perché non ha atteggiamento finanziario. Una persona può essere molto istruita, un professionista di successo, ma finanziariamente non idoneo. Queste persone spesso lavorano più duramente di quello che sarebbe necessario perché hanno imparato a lavorare tanto, ma non hanno imparato a far lavorare il denaro per loro.

La storia di come il sogno del benessere economico può diventare un incubo.

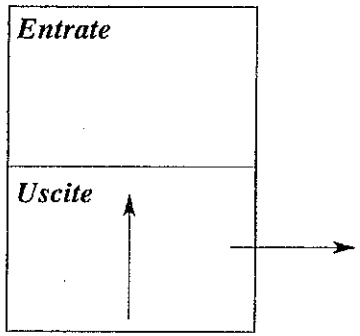
Il film racconta di una persona che lavora con impegno e ha un obiettivo stabilito. Si sposa. La giovane coppia è felice, sono istruiti, vanno a vivere in un appartamento preso in affitto. Rapidamente si rendono conto che è importante risparmiare.

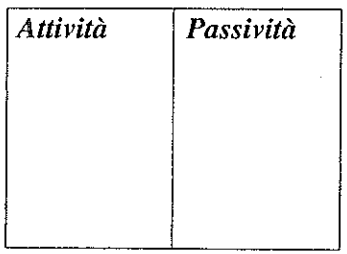
Il problema è che l'appartamento è in affitto. Decidono quindi di risparmiare denaro per comprare la casa dei loro sogni e per avere dei figli. Hanno due stipendi e cominciano a concentrarsi sulle loro carriere. Le entrate cominciano ad aumentare. Mentre le loro entrate crescono...





Sono in aumento anche le spese.

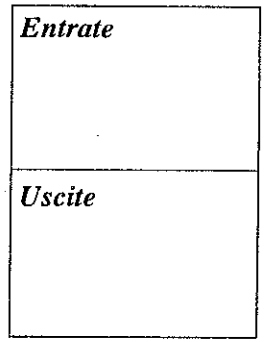


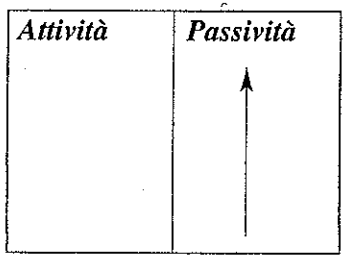


La spesa principale per la maggior parte delle persone è data

dalle tasse. Molti pensano che le tasse superino addirittura le entrate. Per la maggior parte degli statunitensi la tassazione più alta è l'Assistenza Sociale. Per gli impiegati tra Assistenza Sociale e la tassa sanitaria, si arriva quasi al 7,5% di tassazione, ma, in effetti, è il 15% perché l'impiegato deve compensare personalmente l'importo dell'Assistenza Sociale.

Quindi le spese aumentano.





Torniamo alla giovane coppia. Grazie all'aumento delle entrate decidono di comprare la casa dei sogni. Una volta acquistata la casa c'è una nuova tassa: la tassa di proprietà. Comprano un'auto nuova, mobili nuovi e nuovi comfort per la loro casa. Ma ad un tratto si accorgono che la colonna delle spese è piena: debiti ipotecari, rate e addebiti relativi all'utilizzo della loro carta di credito.

Adesso sono intrappolati nel cammino del topo (Rate Race). Un bimbo arriva. Lavorarono ancor più duramente. Il processo si ripete. Più denaro e tasse più alte. Una nuova carta di credito arriva per posta. La usano. Fino al limite massimo consentito. Una compagnia di prestiti e

finanziamenti li contatta per dire che il loro prezioso "bene", la loro casa, è aumentato di valore. La compagnia offre un prestito molto vantaggioso e suggerisce di eliminare gli altissimi interessi che pagano sul credito al consumo per l'utilizzo della carta di credito. Inoltre gli interessi del mutuo ipotecario sulla casa sono deducibili dalle tasse. Accettano, pagano i conti delle carte di credito. Tirano un sospiro di sollievo. Le loro carte di credito sono state pagate. Hanno saldato il debito ipotecando la loro casa. I pagamenti sono diminuiti perché hanno esteso l'ipoteca oltre i 30 anni. La cosa più intelligente da fare.

Il loro vicino li chiama per invitarli a fare spese, come tradizione sono iniziate le svendite del Memorial Day. Un'opportunità di risparmiare denaro. Dicono a se stessi: "Non compreremo niente. Andiamo giusto per vedere". Solo nel caso trovassero qualcosa... per precauzione portano la loro carta di credito, tornata pienamente utilizzabile.

Torno alla giovane coppia. I nomi cambiano ma il dilemma economico è lo stesso. Vengono ad ascoltare qualcuna delle mie conferenze. Mi chiedono: "Ci può dire come guadagnare più denaro?" il loro stile di vita li obbliga a cercare più entrate.

Non sanno neanche che il problema è come loro hanno scelto di spendere il denaro che guadagnano, e che questa è la vera causa della loro lotta con il denaro. E' l'ignoranza in materia finanziaria e il loro non capire la differenza tra attività e passività a creare i guai.

Raramente più denaro risolve i problemi economici di qualcuno. L'intelligenza risolve i problemi. C'è un detto che un amico ripete alle persone indebitate: "Se ti ritrovi in un buco... smetti di scavare".

Quand'ero bambino mio padre diceva sempre che i giapponesi erano coscienti di tre poteri: quello della spada, quello dei gioielli e quello dello specchio.

La spada simboleggia il potere delle armi. Gli Stati Uniti hanno speso trilioni di dollari in armi e per questo hanno la supremazia militare nel mondo. I gioielli rappresentano il potere del denaro. C'è qualcosa di vero nel detto: "Ricorda la regola: colui che ha l'oro fa le leggi".

Lo specchio simboleggia il potere di conoscere sé stessi. Questa conoscenza di sé, secondo la leggenda giapponese, è la più preziosa dei tre poteri.

Tanto i poveri quanto la classe media accettano che la loro vita

sia controllata dal potere del denaro che li costringe ad alzarsi tutte le mattine per lavorare duramente, senza mai chiedersi se quello che fanno ha un senso. Si alzano ed in fretta vanno a lavorare, ogni mattina, questo perché non comprendono il potere che ha il denaro e non capiscono che così facendo questo potere si rivolge contro di loro.

Se usassero il "potere dello specchio", se si domandassero: "Tutto questo ha un senso?". La maggior parte delle volte invece di fare affidamento nella propria saggezza, in quel genio che c'è dentro di loro, la maggior parte delle persone segue la massa. Fanno le cose perché tutti gli altri le fanno. Si adeguano invece di interrogarsi. Spesso ripetono scioccamente quello che hanno sentito, concetti come "differenziare" o "la tua casa è un patrimonio", "la casa è il tuo miglior investimento", "più t'indebiti e meno tasse pagherai" o "trova un lavoro sicuro", "non commettere errori", "non rischiare".

Sembra che per la maggior parte delle persone la paura di parlare in pubblico sia più forte della paura di morire. Secondo gli psichiatri quest'angoscia è causata dal timore di migliorarsi, dalla paura di essere criticati, d'essere ridicoli, d'essere rifiutati. La paura di essere diversi porta la maggior parte delle persone a cercare nuove strade per risolvere i problemi.

E' per questo che il mio padre istruito ripeteva che i giapponesi attribuivano molta più importanza al potere dello specchio che agli altri poteri, visto che solo quando ci guardiamo allo specchio incontriamo la verità e che la ragione principale per la quale la maggior parte delle persone dice: "Gioca sul sicuro" è per paura. Questo consiglio serve per tutto, nello sport, nelle relazioni, nella carriera e nel denaro. La paura di essere rifiutati causa nelle persone la necessità di adeguarsi alle opinioni e alle tendenze comuni: "La tua casa è un patrimonio", "fai un mutuo a lunga data ed esci fuori dai debiti", "lavora di più", "è necessario un avanzamento di carriera", "un giorno sarò vice presidente", "risparmia denaro", " quando avrò un aumento comprerò una casa più grande", "i fondi comuni sono in salvo".

Di tanto in tanto ognuno ha bisogno di dare uno sguardo allo specchio e ritrovare la saggezza interiore, molto più che stare ad ascoltare le proprie paure.

Quando Mike ed io avevamo 16 anni, iniziammo ad avere pro-

blemi con la scuola. Non eravamo ragazzini cattivi. Era solo che iniziavamo a staccarci dalla massa. Lavoravamo per il papà di Mike dopo la scuola e nel fine settimana. Spesso passavamo le ore dopo il lavoro seduti intorno al tavolo insieme a suo padre mentre lui incontrava il suo direttore di banca, il suo avvocato, il commercialista, i broker di borsa, gli amministratori e gli impiegati.

Era un uomo che aveva lasciato la scuola a 13 anni e adesso dirigeva, ordinava, dava istruzioni e faceva domande a persone molto istruite. Tornavano con la risposta e si facevano piccoli quando lui non era d'accordo.

Era un uomo che non aveva seguito la massa. Era un uomo che aveva formato il suo pensiero e detestava frasi del tipo: "Dobbiamo farlo così perché così lo fanno tutti". Odiava anche: "Non si può". Se qualcuno voleva fargli fare qualcosa era sufficiente dire: "Non credo che tu possa farlo".

Mike ed io imparammo di più partecipando a quelle riunioni che in tutti gli anni trascorsi a scuola, compresa l'Università. Il padre di Mike non aveva un'istruzione scolastica, ma aveva un'educazione finanziaria eccellente ed il successo ne è stato il risultato. Ci diceva spesso: "Una persona intelligente assume collaboratori più intelligenti di lui". E così Mike ed io abbiamo avuto benefici dal passare ore ad ascoltarlo e, nel contempo, imparando da persone capaci, quindi non potevamo certo continuare a seguire il dogma standard che i nostri insegnanti predicavano e questo causò problemi. L'insegnante diceva sempre: "Se non ottieni buone valutazioni a scuola, non le avrai nel mondo del lavoro".

Mike ed io alzavamo le sopracciglia quando ci dicevano che dovevamo seguire il metodo stabilito, di non discutere le regole. Ci rendemmo conto così di come la scuola sopprimeva la creatività. Cominciammo a capire perché papà ricco sosteneva che le scuole erano strutturate per produrre buoni impiegati invece che buoni datori di lavoro.

Di tanto in tanto io o Mike chiedevamo ai nostri docenti com'era applicabile quello che stavamo studiando, o perché non studiavamo mai materie economiche. Alla seconda domanda di solito rispondevano che il denaro non è importante e che se noi eravamo bravi il denaro sarebbe stata la conseguenza della nostra buona istruzione.

Contemporaneamente, più conoscevamo il potere del denaro, più ci distanziavamo dagli insegnanti e dai compagni di classe.

Il mio padre istruito non ci ha mai pressato per i risultati scolastici. Spesso mi chiedo perché. Quando avevo 16 anni probabilmente avevo più conoscenze sul denaro di quelle che avevano mio padre e mia madre insieme. Potevo tenere una contabilità, ascoltavo i ragionieri, gli avvocati, i banchieri, gli agenti immobiliari e molto altro ancora. Mio padre parlava con gli insegnanti.

Un giorno papà mi stava spiegando perché considerava la nostra casa il suo più grande investimento. La conversazione prese una piega poco gradevole quando gli dissi che, secondo me, una casa non era un buon investimento. Lo schema che segue spiega la diversità d'idee tra il mio papà ricco e il papà povero quando si trattava della loro casa. Uno dei papà pensava che la sua casa fosse un'attività, l'altro che fosse una passività.

Papà Ricco

Attivo	*Passivo*
	Casa

Papà Povero

Attività	*Passività*
Casa	

Ricordo quando disegnai lo schema a mio padre per mostrargli la direzione che prendeva il denaro dei proprietari di una casa. Gli ho anche ricordato delle spese secondarie che arrivano con una casa, che una casa più grande significa avere spese più alte così che il denaro guadagnato passa nella colonna delle uscite.

Passività

Entrate	
Uscite	*Ipoteca* *Tassa sugli immobili* *Tasse varie* *Assicurazione* *Manutenzioni*

Attività	*Passività*
	Ipoteca

Sono ancora oggi dell'idea che una casa non sia un bene produttivo. So che per molte persone è il sogno più grande. E in ogni caso avere la casa di proprietà è meglio che niente. Semplicemente vi do un'idea alternativa al comune modo di vedere le cose. Mia moglie ed io vorremmo una casa più grande e più bella per far colpo sui Jones, sappiamo però che non è un valore produttivo per noi, è una passività dal momento che ci porta via soldi dalle tasche.

Non penso e che la maggior parte delle persone sia d'accordo con questa mia tesi perché una bella casa è qualcosa di emozionante e, quando si tratta di denaro, le forti emozioni tendono ad offuscare l'intelligenza finanziaria. So per esperienza personale che il denaro rende ogni decisione emozionale.

1. Quando si tratta di case vorrei puntualizzare che la maggior parte delle persone deve lavorare tutta una vita per pagare una casa che non sarà mai la loro. In altre parole queste persone acquistano una nuova casa ogni tot anni, ogni volta che contraggono o rifinanziano un mutuo a 30 anni per pagare quello precedente.
2. Confortati dalla deduzione dalle tasse degli interessi sull'ipoteca, pagano gli altri acquisti rateizzando e caricandosi ancora di interessi passivi.
3. Le tasse di proprietà sugli immobili: i genitori di mia moglie rimasero allibiti quando le tasse di proprietà sulla loro casa arrivarono a 1000 dollari al mese. Quest'incremento arrivò quando erano già in pensione tanto da mettere in crisi il loro bilancio familiare e da costringerli a trasferirsi.
4. Le case non sempre aumentano di valore. Nel 1997 avevo degli amici che pagarono un milione di dollari per una casa che oggi si venderebbe a 700,000 dollari.
5. La più grave perdita in assoluto è il rischio di lasciarsi sfuggire un'opportunità. Se tutto il tuo denaro è vincolato dalla casa, ti vedi costretto a lavorare sempre più duramente perché i soldi continuano ad uscire dalle tue tasche invece di far parte della colonna delle attività come vorrebbe il normale bilancio di una famiglia media. Se la giovane coppia sin dall'inizio riuscisse ad indicare più denaro nella colonna "entrate" del bilancio familiare, il loro futuro sarebbe più sereno, specialmente se pensano di

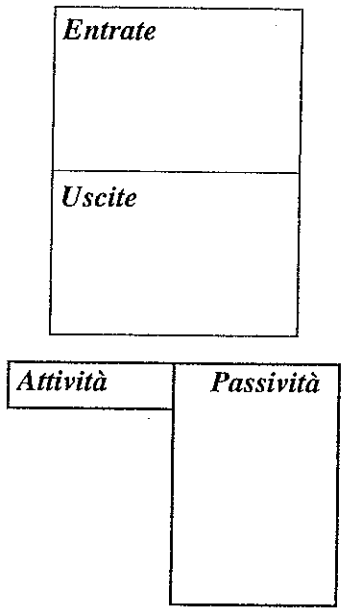
mandare i figli all'Università. I loro interessi attivi sarebbero talmente alti da coprire le spese correnti, invece, molto spesso, una casa serve solo come motivo per prendere un prestito ipotecario per poi pagare un mucchio di tasse e d'interessi.

La decisione di avere la casa di proprietà, che è sicuramente molto dispendiosa, anziché impostare un portafoglio di investimenti, ben presto avrà una di queste conseguenze:

1. Perdita di tempo: altri investimenti potevano nel frattempo aumentare il loro valore.
2. Perdita di ulteriore capitale che potrebbe essere investito invece che essere utilizzato per pagare gli alti costi di mantenimento della casa.
3. Mancanza d'informazioni: spesso le persone considerano casa, piani assicurativi e pensionistici come parte della colonna delle attività. Non hanno denaro da investire e quindi non fanno investimenti. La maggior parte delle persone non si accorge di quello che avviene nel mondo degli investimenti a differenza di chi è definito un: "Investitore Sofisticato", infatti, i migliori investimenti sono offerti per primi proprio a questo tipo di "investitori".

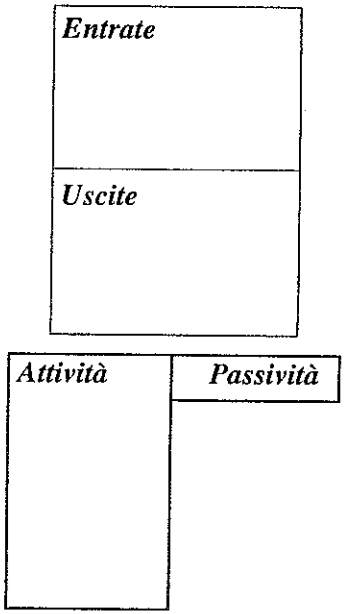
Il bilancio economico del mio padre istruito mostra il tenore di vita di chi si trova nel "Cammino del topo" (Rate Race). Le spese sembra che finiscano con le entrate non permettendo mai di investire in beni produttivi. Il risultato sarà che le uscite, come l'ipoteca e gli addebiti della carta di credito, sono più alte delle entrate.
Questo schema spiega più di mille parole:

Bilancio economico del papà istruito:



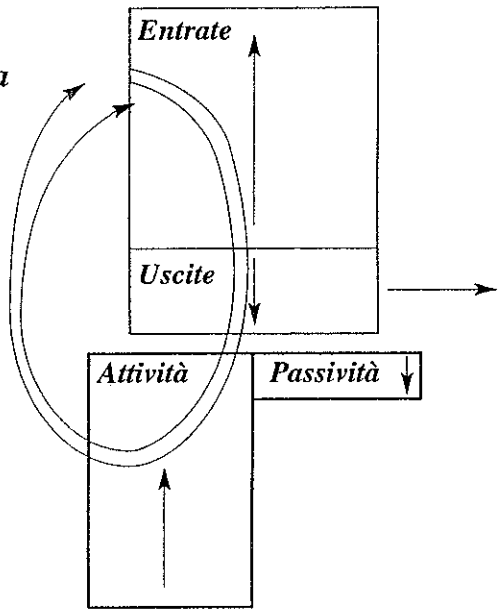
Il bilancio economico del mio padre ricco d'altra parte, riflette il risultato di una vita dedicata a buoni investimenti e a minimizzare le passività.

Bilancio economico del papà ricco:



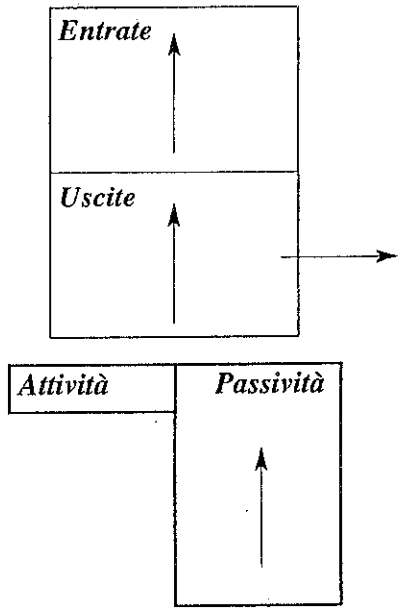
Un controllo del bilancio economico del papà ricco ci mostra perché il ricco diventa sempre più ricco. La colonna delle entrate genera più di quello che serve per coprire le spese, l'eccedenza è reinvestita nella colonna delle attività che continua a crescere, pertanto le entrate che produce crescono con essa. Il risultato è che il papà ricco diventa sempre più ricco!

Perchè il ricco diventa sempre più ricco



La classe media si trova costantemente in difficoltà economiche, le entrate principali derivano dalla retribuzione. Quando arriva un aumento di stipendio le tasse aumentano di conseguenza e le spese tendono a crescere di pari passo. Sono nel "cammino del topo". Considerano la casa il bene più importante invece d'investire in attività che producono entrate.

Il perchè delle difficoltà della classe media



Considerare la casa un investimento, la convinzione che con un aumento di stipendio sia possibile acquistare una casa più grande o spendere più soldi, non è che l'inizio della corsa ai debiti nella società di oggi. Quest'incremento delle spese porta le famiglie a debiti sempre più rilevanti e a maggiori incertezze economiche, anche quando il lavoro è buono e gli aumenti di stipendio regolari. Questo modo di vivere è molto rischioso ed è la conseguenza di una scarsa educazione economica.

La massiccia perdita di posti di lavoro negli anni '90 e la riduzione costante di personale nelle aziende, ha reso evidente la scarsa sicurezza che ha la classe media in termini economici.

Improvvisamente negli Stati Uniti i piani di pensionamento delle aziende sono stati sostituiti dai piani 410K. L'assistenza sociale ha grossi problemi e non può più garantire le pensioni a tutti i lavoratori. La paura si diffonde nella classe media. La cosa buona è che in molti hanno riconosciuto questa situazione e hanno cominciato a comprare fondi. Quest'incremento degli investimenti ha portato al recupero del mercato azionario. Oggi esistono tanti fondi comuni creati come risposta alla

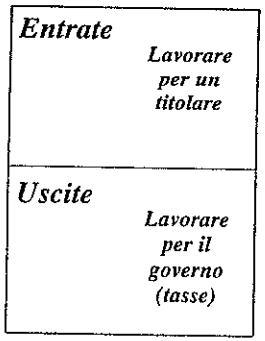
domanda della classe media. I fondi sono richiesti perché rappresentano una sicurezza. Il compratore medio di fondi comuni è molto occupato a lavorare per pagare le tasse, le ipoteche, le carte di credito e a risparmiare per pagare l'università dei figli. Non ha tempo per studiare, per imparare come investire, si fida del consulente finanziario, inoltre, dato che i fondi comuni includono diversi tipi d' investimenti, sente che il suo denaro è al sicuro perché l'investimento è "diversificato".

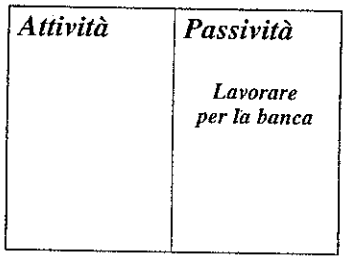
Questa "corrente" di classe media segue il dogma della "diversificazione" proposto dai consulenti per i fondi comuni ed i piani finanziari. Gioca sul sicuro. Evita i rischi. La ragione per la quale devono giocare sul sicuro è spiegata dalla loro situazione finanziaria, irrilevante nella maggior parte dei casi.

I loro bilanci sono "sbilanciati". Pieni di passività, di attività che generano entrate non reali. L'unica entrata certa è l'assegno della mensilità. Il loro sostentamento dipende totalmente dal datore di lavoro.

Così, quando si presenta "l'affare della vita", queste persone non possono cogliere l'opportunità: devono giocare sul sicuro solo perché stanno lavorando duramente, sono tassati fino al collo e pieni di debiti. Come detto all'inizio di questo capitolo, la regola più importante è conoscere la differenza tra un'attività e una passività. Una volta capita la differenza, concentrare le forze solo verso investimenti che generano entrate. E' il sistema migliore per incamminarsi sulla strada della ricchezza. Continuando a fare questo la colonna delle attività crescerà. Concentrati a mantenere le passività e le spese nella colonna in basso, il risultato sarà di avere più denaro a disposizione per continuare ad investire in beni produttivi. Ben presto la colonna delle attività sarà talmente rilevante da permettere il lusso di tentare investimenti speculativi che possono rendere dal 100% all'infinito, investimenti che passeranno da 5,000 dollari ad un milione di dollari o più, investimenti che la classe media definisce "troppo rischiosi". L'investimento non è rischioso, è solamente la mancanza di "intelligenza finanziaria", di basi d'economia che genera nell'individuo il pensiero: "é troppo rischioso".

Se fai quello che fa la massa, ottieni questo:





Il dipendente che è proprietario di una casa si riconoscerà nei seguenti punti:

1. Lavoro dipendente. Si lavora per lo stipendio, rendendo il titolare o l'azionista dell'azienda sempre più ricco. Gli sforzi e l'impegno dei lavoratori porteranno al successo il proprietario.
2. Lavoro per il governo. Il governo preleva la sua parte di tasse dall'assegno prima che arrivi nelle mani del lavoratore. Lavorando duramente s'incrementa la quantità di tasse che il governo preleva, la maggioranza dei dipendenti lavora da gennaio a maggio per il governo.
3. Lavoro per la banca. Dopo le tasse, la spesa più rilevante è l'ipoteca e gli addebiti della carta di credito.

Il punto è che, anche lavorando di più, ognuno di questi tre livelli assimila una gran parte dell'incremento di guadagno. Bisogna capire come noi e la nostra famiglia possiamo trarre beneficio dall'aumento delle entrate.

Una volta stabilito di concentrare gli sforzi verso buoni investimenti, come stabilire gli obiettivi? Molti devono continuare a svolgere la loro professione per contare sul guadagno che consente questi investimenti.

Mentre aumentano i ricavi come si misurano i progressi? Quando ci si renderà conto d'essere persone ricche, di avere un patrimonio? Così come ho le mie definizioni per le attività e le passività, ho anche la mia definizione di ricchezza. L'ho presa in prestito da Buckminster Fuller. Qualcuno definisce quest'uomo un ciarlatano, per altri è un genio vivente.

Fuller dà la sua idea sulla ricchezza. Quello che all'inizio sembrava confuso, una volta riletto incominciò ad avere un senso.

La ricchezza è la possibilità che ha una persona di "sopravvivere" a lungo... o meglio, se lascio il lavoro oggi per quanto tempo potrò sopravvivere?

Questa definizione dà la possibilità di fare una misurazione accurata e realistica della ricchezza. Al momento non saprei stabilire a che punto sono del cammino verso l'indipendenza economica.

La ricchezza misura quanto denaro sta producendo il tuo denaro. Stabilisce la tua possibilità di sopravvivenza economica.

La ricchezza è data dalla differenza tra le entrate e le uscite. Facciamo un esempio. Diciamo che ogni mese ho entrate per 1.000 dollari ma ho un totale di spese di 2.000 dollari. Qual è la mia ricchezza?

Torniamo alla definizione di Buckmister Fuller. Usando la sua definizione, per quanti giorni posso sopravvivere? Ipotizziamo un mese di 30 giorni, ho sufficienti entrate di denaro fino alla metà del mese. Quando avrò raggiunto almeno i 2,000 dollari al mese di entrate, allora sarò solvibile.

Non ricco ma solvibile. Adesso ho più entrate che uscite. Se voglio incrementare le spese devo aumentare le entrate per mantenere questo livello di disponibilità economica. Prendi nota che ad un certo punto non dipenderò più dalla retribuzione. Mi sono concentrato e ho avuto successo nel realizzare i ricavi che mi hanno reso finanziariamente autonomo. Se rinuncio al mio lavoro oggi, sarò in grado di coprire le spese mensili con le entrate derivanti dai miei investimenti.

La meta successiva sarà reinvestire l'eccedenza dei profitti. Più denaro sta nella colonna delle attività, e più crescono i guadagni. Mentre aumentano i profitti, mentre mantengo le spese inferiori alle entrate, sarò sempre più ricco, con ricavi che provengono da diverse fonti.

Mentre il processo di reinvestire continua sono sulla buona strada per diventare ricco. La definizione è davanti ai nostri occhi. Non si è mai abbastanza ricchi. Ricorda solo questa semplice osservazione:

il ricco compra beni produttivi.

Il povero ha solo spese.

La classe media compra passività che pensa siano attività.

Come ho iniziato ad aver cura dei miei interessi? Qual è la risposta? Sentiamo prima il fondatore di McDonald's.

La ricchezza è la possibilità che ha una persona di vivere a lungo senza guadagnare.
La ricchezza è data dalla differenza tra entrate e uscite.

LEZIONE 3

CURA I TUOI INTERESSI

CAPITOLO QUATTRO
Lezione tre

Cura i tuoi interessi

Nel 1924 Ray Kroc, fondatore di McDonald's, fu invitato a parlare ad una classe del corso di MBA, master business arts, dell'Università del Texas ad Austin. Una mia cara amica, Keith Cunningham, era una studentessa di quella sezione. Dopo un discorso animato e pieno di energia la classe si aggiornò e gli studenti chiesero a Ray se voleva unirsi a loro per una birra al solito bar. Ray gentilmente accettò.

"Di che cosa pensate che mi occupo?" chiese Ray, una volta che i ragazzi ebbero le loro birre in mano.

"Risero tutti" mi raccontò Keith, "La maggior parte degli studenti pensava che Ray stesse scherzando".

Nessuno rispose, Ray domandò di nuovo: "Avanti, ditemi in che settore sono".

Gli studenti risero ancora, alla fine un'anima coraggiosa gridò: "E chi al mondo non sa che sei nel commercio degli hamburger!".

Ray rise tra i denti: "Ero sicuro che avreste risposto così". Dopo un attimo di silenzio disse: "Signore e signori io non mi occupo di hamburger. La mia attività è trattare beni immobili".

Impiegò molto tempo a spiegare questo punto di vista.

L'obiettivo principale della sua impresa era collocare punti vendita in franchising del marchio. Quello che gli stava più a cuore e che non perdeva di vista era il luogo dove posizionare ogni punto franchising. Sapeva che i beni immobili e la loro localizzazione erano, e sono, il fattore maggiormente significativo per il successo di ogni azienda. Chi

comprava il punto vendita in franchising pagava anche l'organizzazione di Ray Kroc che studiava dove acquistare il terreno.

Oggi McDonald's è il più grosso proprietario unico di beni immobili al mondo, possiede più immobili anche della Chiesa Cattolica, è proprietario di alcuni dei più pregiati angoli degli Stati Uniti, così pure d'altri posti nel mondo.

La mia amica Keith assicura che è stata una delle lezioni più importanti della sua vita.

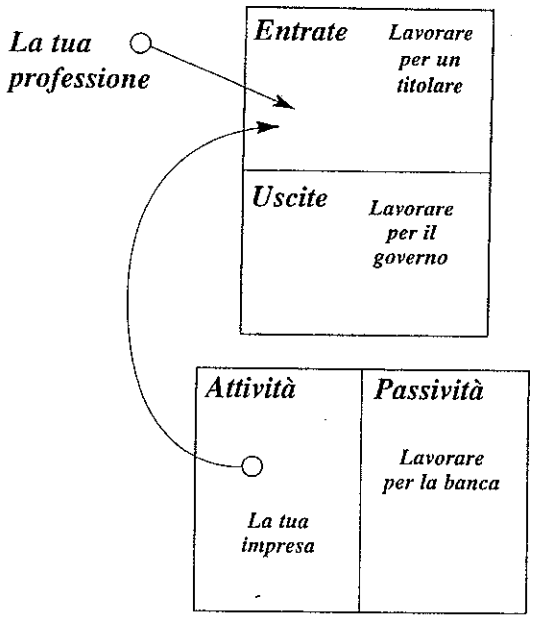
Oggi Keith possiede vari autolavaggi ma la sua vera impresa è il bene immobile sotto quei lavaggi.

Il capitolo precedente termina con uno schema che illustra come la maggior parte delle persone lavora per chiunque meno che per se stesso. Lavora per il titolare dell'azienda, per il Governo pagando le tasse, infine per la banca che impugna la sua ipoteca.

Mike ed io da ragazzini non abbiamo avuto un McDonald's vicino ma il mio papà ricco ebbe la lungimiranza di trasmetterci la stessa lezione che Ray Kroc tenne quella volta all'Università del Texas. E' il segreto "numero 3" delle persone ricche.

Il segreto è: "Cura i tuoi affari". I problemi economici sono di solito il risultato ottenuto da chi lavora tutta una vita per altri.
Sono in molti a non possedere nulla alla fine dei loro giorni di lavoro.

Di nuovo uno schema spiega più di mille parole. Questo è un bilancio che meglio descrive il concetto di Ray Kroc:



Il nostro attuale sistema scolastico è stato ideato per preparare i giovani ad assicurarsi un buon lavoro sviluppando varie capacità. Le loro vite girano intorno alla retribuzione ed ai possibili guadagni.
Dopo aver sviluppato le capacità elementari continuano con i livelli d'istruzione superiore per aumentare le loro competenze professionali. Studiano per essere ingegneri, scienziati, cuochi, ufficiali di polizia, artisti, scrittori e via dicendo.
Queste abilità professionali permettono di entrare a far parte della forza attiva e consentono di lavorare per denaro.

Esiste una gran differenza tra la professione e l'attività svolta. Spesso chiedo alle persone: "Qual è la tua occupazione?" rispondono: "Oh, sono banchiere", allora domando se sono i proprietari della banca, di solito rispondono: "No, lavoro per la banca".

Confondono la loro professione con la loro impresa. La professione può anche essere quella di banchiere, ma in ogni caso c'è bisogno di un'impresa propria per poterla definire tale. Ray Kroc era stato chiaro sulla differenza tra la sua professione e la sua impresa. La professione di Ray era sempre stata la stessa, era un venditore. Per un periodo ha venduto frullatori, dopo di che si è trovato a piazzare punti vendita in franchising di hamburger. La sua professione era vendere punti franchi-

sing di hamburger ma la sua impresa era accumulare immobili che generavano entrate.

Uno dei problemi della scuola è che, di solito, diventi quello per cui studi. Se ad esempio studi legge, diventi un avvocato e se studi meccanica sarai un riparatore di automobili, l'errore è che troppe persone dimenticano di curare la propria impresa. Passano la vita dedicandosi all'impresa di altri, facendoli diventare sempre più ricchi.

Per essere economicamente tranquilla una persona ha la necessità di curare i propri interessi. L'attenzione va focalizzata sulla colonna delle attività e sulla colonna delle entrate. Come già stabilito, la regola "numero 1" è conoscere la differenza tra un'attività ed una passività ed acquisire attività. I ricchi si focalizzano sulla colonna delle attività mentre gli altri si concentrano sulle entrate.

Per questo spesso sentiamo dire: "Ho bisogno di un aumento", o anche: "Se solo avessi una promozione...", o "Tornerò a scuola per ottenere una specializzazione e per riuscire ad avere un impiego migliore", "Farò gli straordinari", "Debbo trovare un secondo lavoro", "Mi licenzierò tra due settimane, ho trovato un lavoro pagato meglio."

In alcuni ambienti queste idee sono apprezzate ma, secondo Ray Kroc in questo modo non stai curando i tuoi interessi. Attuare tutte queste idee aiuterà una persona a diventare economicamente più forte, ma solo se i guadagni saranno usati per acquisire attività che produrranno utili.

La ragione principale per la quale la maggioranza dei poveri e della classe media non può permettersi investimenti rischiosi è perché non ha basi e conoscenze di economia. Devono aggrapparsi al loro lavoro. Devono giocare sul sicuro.

Quando una riduzione di personale diventa "la cosa più giusta da fare" per un'azienda, milioni di lavoratori scoprono che un bene da sempre definito un'attività, la loro casa, li sta mangiando vivi. La casa costa di sicuro denaro ogni mese. La macchina, altro bene "attivo", li sta mangiando vivi. Le mazze da golf, giù nella rimessa, sono costate 1,000 Dollari ma non valgono più quei soldi. Quello che pensavano fosse un'attività non li potrà aiutare a sopravvivere in tempi di crisi economica.

Presumo che la maggior parte di noi abbia riempito il modulo di richiesta di un fido in banca per comprare una casa o una macchina, è sempre interessante dare uno sguardo al "valore netto", è degno di attenzione come gli interessi passivi possano essere considerati attività.

C'è stato un momento in cui la mia situazione economica non

era molto buona, per poter ottenere un prestito misi insieme il valore delle mie mazze da golf nuove, della mia collezione d'arte, dei libri, dello stereo, della televisione, degli abiti di Armani, degli orologi da polso, delle scarpe e di altri effetti personali per gonfiare i numeri da indicare nella colonna delle attività.

Il prestito però non mi fu concesso perché avevo investito troppo in beni immobili. Al comitato prestiti non era piaciuto che guadagnassi tanto denaro dagli affitti degli appartamenti. Volevano sapere perché non avevo un lavoro normale, una retribuzione, non considerarono i vestiti di Armani, le mazze da golf o la collezione d'arte. A volte la vita è dura quando non sei conforme agli "standard".

Divento piccolo ogni volta che qualcuno mi dice che il suo capitale netto è di un milione di dollari o di centomila dollari o di quello che sia. Una delle ragioni principali per la quale il capitale netto non è mai preciso è perché dal momento che inizi a vendere i tuoi beni, sarai tassato per ogni guadagno.

Molte persone si sono procurate così problemi economici Perché vincolati alle loro entrate. Per aumentare la liquidità, vendono i loro beni. Per primi i beni personali, il loro valore è indicato in bilancio e poiché c'è un guadagno da questa vendita, questo utile sarà tassato. Il governo prende ancora una volta la sua parte riducendo l'importo necessario ad uscire dai debiti.

Per questa ragione sostengo che il capitale netto di ognuno è, di solito, "meno pregiato" di quello che si pensa.

Inizia ad aver cura della tua impresa. Mantieni il lavoro ma comincia a comprare attività reali, non passività o beni personali che non hanno un valore reale una volta portati a casa. Una macchina nuova perde circa il 25% del prezzo pagato dal momento che esce dalla concessionaria. L'auto non è un bene attivo anche se il tuo consulente ti ha fatto credere che lo sia.

Per le persone adulte è importante mantenere basse le spese, ridurre le passività e costruire diligentemente una colonna delle attività solida. Ai giovani che non hanno ancora lasciato la casa dei genitori è importante insegnare la differenza tra un'attività ed una passività. Che comincino a costruire una colonna di attività solida prima che vadano via, che si sposino e comprino una casa, che abbiano bambini e si trovino coinvolti in una posizione finanziaria rischiosa che li costringerà ad aggrapparsi ad un lavoro e comprare tutto a credito. Vedo tante giovani coppie che si sposano e s'intrappolano in uno stile di vita che non li

vedrà uscire dai debiti per tutti gli anni di lavoro che li aspetta.

La maggior parte dei padri, proprio quando anche l'ultimo figlio se n' è andato a vivere per conto suo, si accorge di non essere organizzato economicamente per affrontare il momento della pensione e quasi cominciano ad impazzire alla ricerca di denaro.

Quindi che tipo di beni e attività vi suggerisco di acquisire per voi e per i vostri figli? A mio modo di vedere le attività e gli investimenti si dividono in differenti categorie:

1. Attività che non richiedono la mia presenza per andare avanti. Le possiedo ma sono amministrate e gestite da altre persone, se dovessero impegnare il mio tempo non sarebbero più un affare, tornerebbe ad essere un lavoro.
2. Azioni.
3. Buoni del tesoro
4. Fondi comuni d'investimento.
5. Beni immobili che generano guadagni.
6. Crediti.
7. Royalties, diritti d'autore per musiche, manoscritti, brevetti.
8. Tutto quello che produce entrate, che sia di valore, che aumenti questo valore e che abbia un mercato ben disposto e ricettivo.

Da ragazzino il mio padre istruito mi esortava a trovare un lavoro sicuro. Il mio papà ricco invece mi spronava a trattare e comprare nell'ambito e nei settori che più amavo. Io compro beni immobili semplicemente perché amo fabbricati e terreni. Amo comprarli. Posso passare tutto il giorno a guardarli. Gli eventuali problemi non sono mai così gravi da scalfire il mio amore per i beni immobili. Le persone che detestano i beni immobili non devono comprarli. Prediligo le azioni di piccole compagnie, specialmente di quelle appena costituite. Questo perché oggi sono un imprenditore e non il dipendente di una corporation. In gioventù ho lavorato per grandi imprese come la californiana Standard Oil, la U.S. Marine Corps e per la Xerox. Ho ricordi molto piacevoli del periodo trascorso in quelle compagnie, è stato bello ma dentro di me, nel più profondo, so che non sono un uomo da corporations. Mi piace creare le compagnie, non gestirle. E' così che quando acquisto azioni, di solito sono azioni di piccole, giovani compagnie. La fortuna è di approfittare dell'emissione di nuove azioni e io amo questo

gioco.

Molte persone hanno paura delle piccole imprese che definiscono rischiose, e che lo sono. Il rischio però diminuisce se ami, comprendi e conosci il gioco.

Con le azioni delle piccole imprese, la mia strategia d'investimento prevede di rivendere le quote entro un anno. La mia tattica per i beni immobili è quella di iniziare con poco, finanziarmi rivendendo le proprietà a grossi possidenti ad un prezzo più alto, quindi denunciare il guadagno a posteriori per adempiere il pagamento delle tasse. Questo permette al valore di aumentare drasticamente. Di solito tengo gli immobili meno di sette anni.

Lavoravo alla Xerox o alla Marine Corps ma contemporaneamente ero molto attento a curare i miei interessi economici pur mantenendo il posto di lavoro. Vendevo immobili ed azioni. Mi rendevo conto dell'importanza di seguire i suggerimenti del papà ricco: insisteva sull'utilità di avere conoscenze finanziarie, infatti, meglio comprendevo i meccanismi per una corretta gestione del denaro e della contabilità, meglio avrei potuto analizzare l'investimento ed iniziare a creare la mia azienda.

Non suggerirei a qualcuno d'avviare un'impresa, a meno che non sia realmente determinato nell'intento. Sulla base della mia esperienza e delle conoscenze che ho non augurerei a nessuno il compito di gestire un'impresa. Quando le persone non riescono a trovare lavoro pensano che avviare un'impresa possa essere una buona soluzione ma le probabilità di avere successo sono scarse. Nove aziende su dieci falliscono in cinque anni, di quelle che sopravvivono nove su dieci comunque falliscono, ti suggerisco quindi di avviare un'impresa solo se lo desideri veramente, conservando come alternativa il lavoro e continuando a gestire i tuoi interessi.

Quando dico: "cura i tuoi interessi" intendo suggerire: "costruisci e mantieni florida la tua situazione finanziaria". Una volta guadagnato, un dollaro non deve più uscire. Vedila così: quando un dollaro entra a far parte delle tue attività, deve iniziare a lavorare per te. La particolarità è che il denaro può lavorare ventiquattro ore al giorno, sette giorni la settimana, per generazioni. Solo dopo aver consolidato la tua situazione finanziaria puoi permetterti l'acquisto di alcuni beni di lusso. Questo modo di fare è tipico delle persone ricche.

I lussi sono l'ultima cosa che si concedono. I poveri e la classe media, volendo apparire ricchi, acquistano case, diamanti, auto, barche

e gioielli. Sembrano ricchi ma in realtà affondano nei debiti. I "ricchi da sempre", da generazioni, hanno prima costruito una florida situazione finanziaria e i guadagni realizzati con gli investimenti hanno permesso l'acquisto dei beni di lusso.

Con grandi sacrifici, mettendo a repentaglio la stabilità economica della famiglia ed il futuro dei figli, i poveri e la classe media acquistano quei beni di lusso che dovrebbero invece essere la gratificazione per una buona situazione economica. E' capitato a mia moglie di uscire e comprare una Mercedes, ma solo perché avevamo del denaro extra derivante dagli affitti di alcuni appartamenti. Non è stato necessario rischiare dei soldi o lavorare giorno e notte. Kim ha comunque dovuto aspettare che i primi investimenti iniziassero a rendere con regolarità i soldi sufficienti a pagare l'auto nuova. In questo caso la Mercedes è stata una vera ricompensa, era la dimostrazione che io e mia moglie sapevamo gestire e incrementare una solida situazione economica. Quell'auto significava molto di più che "un'altra bella macchina", significava aver usato abilità ed intelligenza finanziaria per pagarla. La maggior parte delle persone segue l'impulso, probabilmente sono annoiate e hanno voglia di un giocattolo nuovo, allora escono e comprano una macchina a rate. Comprare a rate presto o tardi si rivelerà un peso non indifferente per il bilancio familiare.

Ti sei preso del tempo, hai fatto buoni investimenti e hai costruito una florida situazione economica. Ora sei pronto per aggiungere l'ingrediente magico, il vero segreto delle persone ricche, quello che le distingue dalla massa, il premio per esserti diligentemente occupato dei tuoi affari.

LEZIONE 4

LA STORIA DELLE TASSE ED IL POTERE DELLE IMPRESE

CAPITOLO CINQUE
Lezione quattro

La storia delle tasse e il potere delle imprese

Ricordo che a scuola mi raccontavano la leggenda di Robin Hood. Per il mio insegnante era la meravigliosa storia di un eroe romantico, un tipo alla Kevin Costner, che rubava ai ricchi per dare ai poveri. Il mio papà ricco non considerava Robin Hood un eroe, bensì un malfattore e un imbroglione.

Robin Hood ha tuttora molti seguaci tant'è che spesso sento dire: "I ricchi devono pagare più tasse per assicurare un reddito ai poveri" è l'ideale di Robin Hood: togliere ai ricchi per dare ai poveri. Questa tesi è causa delle maggiori sofferenze per i poveri e per la classe media, è la ragione per la quale queste categorie pagano così tante tasse. In realtà il reddito dei ricchi non è poi così tassato. E' la classe media che paga per i più poveri, specialmente la classe media istruita e con un reddito elevato. Per comprendere pienamente come queste cose sono potute accadere dobbiamo dare uno sguardo alla prospettiva storica. Dobbiamo conoscere la storia delle tasse.

Il mio papà ricco era un esperto conoscitore di questa storia. Spiegò a Mike ed a me che in origine né negli Stati Uniti né in Inghilterra esistevano le tasse. Solo occasionalmente lo stato esigeva dai cittadini delle somme di denaro per finanziare le guerre.

In Gran Bretagna furono imposte tasse per finanziare la guerra contro Napoleone, dal 1799 al 1816, l'America chiese denaro per la Guerra Civile, dal 1861 al 1865.

Nel 1874 l'Inghilterra rese definitive le tasse per i cittadini. Nel 1913, con l'approvazione del 16° Emendamento alla Costituzione, le imposte divennero definitive negli Stati Uniti. Un tempo gli americani non erano favorevoli alle tasse. E' stata l'eccessiva tassazione sul té che provocò il famoso Tea Party a Boston Harbor, uno degli avvenimenti che scatenò la Guerra Civile. Tanto in Inghilterra quanto negli Stati Uniti furono necessari circa cinquant'anni per far accettare l'idea di una tassazione regolare.

C'era un punto che papà ricco voleva fosse compreso da Mike e da me: ci spiegò che l'idea di una tassazione costante e regolare fu resa popolare e fatta accettare alla maggioranza della popolazione ripetendo ai poveri ed alla classe media che le tasse erano state istituite al solo scopo di punire i ricchi. Per questo fu votata dalla maggioranza dei cittadini e divenne Legge dello Stato. Anche se l'intento originario era punire i ricchi, il vero castigo fu per quanti avevano votato per quella legge cioè i poveri e la classe media.

"Una volta che i governi presero gusto ai soldi, l'appetito crebbe," disse papà ricco. "Il tuo papà ed io siamo esattamente agli opposti. Lui è un burocrate di governo, io sono un capitalista. Il nostro successo è misurato con criteri opposti. Lui guadagna il suo stipendio per spendere soldi ed assumere persone. Più spende, più gente assume, più la sua organizzazione diventa grande, più lui è rispettato. All'opposto per la mia organizzazione, meno gente assumo, meno soldi spendo, più sono rispettato dai miei investitori. Questo è uno dei perché non mi piacciono i burocrati. Hanno differenti obiettivi rispetto agli uomini d'affari. Più l'organizzazione governativa cresce e più alte saranno le tasse necessarie per sostenerla.

Il mio papà istruito credeva sinceramente che il compito del Governo fosse aiutare i cittadini. Stimava ed amava John F. Kennedy ed in special modo l'ideale che animava il Peace Corps a tal punto che tanto lui che mia madre si dedicavano ai Peace Corps istruendo volontari che andavano in Malesia, Tailandia e Filippine. Lottava per avere

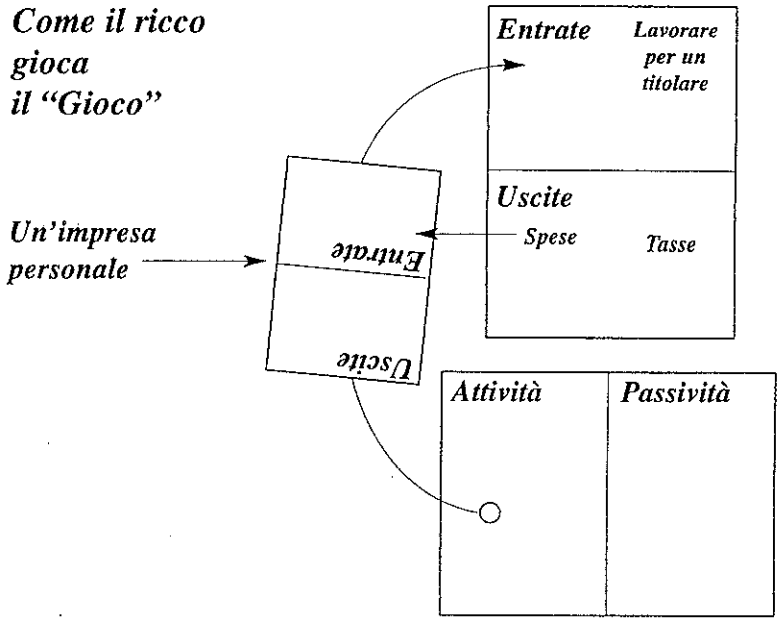
budget più alti così da poter assumere più persone, questo sia nel suo lavoro al Dipartimento di Educazione che per il Peace Corps. Questo era il suo lavoro.

Avevo circa dieci anni quando sentivo dal mio papà ricco che i dipendenti del Governo erano tutti fannulloni, dal mio papà istruito che i ricchi erano avaracci che avrebbero dovuto pagare più tasse. Entrambi i punti di vista potevano essere validi. Era difficile per me andare a lavorare per uno dei più grandi capitalisti della città e poi tornare a casa da mio padre, un prominente leader governativo. Non era facile capire chi dei due ascoltare.

Tuttavia, quando si approfondisce la storia delle tasse emerge un'interessante prospettiva. Come detto, l'istituzione della tassazione fu possibile solo perché le masse credevano nella "teoria economica di Robin Hood" che prevedeva di prendere dai ricchi per dare a tutti gli altri. Il problema era che l'appetito dei governi per il denaro era così grande che ben presto fu tassata anche la classe media e via via tutti gli altri. I ricchi videro un'opportunità.

D'altronde non giocano in ruoli stabiliti. I ricchi conoscevano le corporazioni, divenute popolari all'epoca dei trasporti via mare. I ricchi crearono le corporazioni per limitare i rischi ai beni e assicurarne il valore ad ogni viaggio. I ricchi investivano i loro soldi in imprese che finanziavano il viaggio. Le imprese erano contrarie alle spedizioni verso il Nuovo Mondo in cerca di tesori. Se la nave andava perduta e l'equipaggio disperso o annegato, il ricco si limitava a perdere solo il denaro investito in quel particolare viaggio.

Lo schema che segue mostra come la struttura di un'impresa sia lontana, quasi estranea, dal tuo foglio di bilancio personale e dalla tua situazione delle entrate.



E' la consapevolezza del potere che ha la struttura legale dell'impresa che dà ai ricchi un ampio ed effettivo vantaggio sui poveri e sulla classe media. Avere due padri che m'insegnavano mi fece rapidamente rendere conto che la filosofia finanziaria del mio papà capitalista aveva più senso per me. Le altre teorie mi sembravano penalizzanti a causa della mancanza di educazione finanziaria della maggior parte. Senza tornare sul concetto del "prendere ai ricchi", i ricchi hanno sempre trovato il modo per essere più svegli della media. E' così che furono istituite le tasse. I ricchi sono più svegli degli intellettuali solo perché capiscono il potere del denaro, un argomento non trattato a scuola.

Com'è che i ricchi sono più svegli degli intellettuali? Una volta che la tassa del "Prendere ai ricchi" fu approvata, il contante cominciò ad entrare nelle casse dei governi. Inizialmente la gente era felice. Il denaro non era nelle mani dei ricchi e dei dipendenti governativi. Tornava agli impiegati statali sotto forma di lavoro o pensione. Andava ai ricchi attraverso le loro fabbriche quando ottenevano contratti e commesse governative. Il governo divenne una gran piscina di soldi e il problema era la gestione fiscale di quei soldi.

In altre parole la politica governativa, la politica del burocrate, era di non avere eccesso di denaro, se il burocrate sbagliava a spendere i fondi assegnati, rischiava di perdere il budget successivo e non era considerato un impiegato efficiente.
Gli uomini d'affari e gli imprenditori, all'opposto, sono premiati quando hanno eccedenze di denaro ed è così che sono riconosciuti per la loro efficienza.

Con il procedere di questo ciclo di spese governative, la domanda di denaro aumentava e l'idea di "tassare il ricco" si andava adeguando fino ad includere nella tassazione le persone a basso reddito, quelle che avevano votato per ratificare le tasse.

I veri capitalisti usarono le loro cognizioni economiche per trovare una via d'uscita. Si sono tutelati creando imprese. Ancora una volta l'impresa protegge i ricchi. La maggior parte delle persone non sa che una corporazione non è una cosa tangibile. Una corporazione è tutta in una cartella d'archivio contenente alcuni documenti legali, conservata da un avvocato e registrata in un ufficio governativo. Non è un grande edificio con il nome dell'impresa scritto nella targa d'ottone nell'ingresso. Non è una fabbrica o un gruppo di persone. Un'impresa è un documento legale che crea un corpo legale senza un'anima. Ancora una volta il denaro dei ricchi era protetto. L'uso delle corporazioni tornò popolare dal momento dell'approvazione della legge che istituiva le tasse anche perché la tassazione alle imprese era inferiore rispetto alla tassazione individuale. Inoltre certe spese potevano essere imputate all'impresa e portate in detrazione.

Questa guerra tra chi ha e chi non ha è andata avanti per centinaia di anni. E' la filosofia del "Prendere ai ricchi". La battaglia andrà avanti fino a quando non saranno approvate leggi adeguate. Il problema è che le persone sono disinformate. Quelli che tutte le mattine diligentemente si alzano, vanno a lavorare e pagano le tasse. Se solo capissero il metodo del ricco per giocare il "Gioco" potrebbero giocare anch'essi e allora inizierebbe il cammino verso l' indipendenza economica.
Questo è il motivo che mi fa agitare ogni volta che sento un genitore consigliare al figlio di andare a scuola così da poter trovare un lavoro

sicuro. Un impiegato con un lavoro stabile ma senza attitudine finanziaria non ha via d'uscita. La media degli americani oggi lavora circa cinque o sei mesi prima di avere il denaro sufficiente a pagare le tasse al Governo. Secondo me è un tempo troppo lungo. Più lavori e più tasse pagherai. E' per questo che sono convinto che l'ideale del "Prendi al ricco" si è ritorto contro coloro che hanno votato per questa legge.

Ogni volta che la gente tenta di punire i ricchi questi non accettano e reagiscono.Hanno il denaro, il potere e la volontà di cambiare le cose. Non se ne stanno lì seduti e volontariamente pagano più tasse. Cercano il modo di minimizzare la loro pressione fiscale. Ingaggiano i migliori avvocati e i contabili più abili, persuadono i politici a cambiare le leggi o a creare scappatoie. Loro hanno le risorse per compiere i cambiamenti.

La Legge Fiscale degli Stati Uniti consente varie possibilità per pagare meno tasse. Queste facilitazioni sono a disposizione di tutti ma sono i ricchi che normalmente le utilizzano perché abituati a curare i loro interessi. Per esempio "1031" negli Stati Uniti è il gergo che identifica la norma 1031 che consente a chi vende un immobile di posticipare il pagamento delle tasse se il capitale è venduto per essere sostituito con un immobile di maggior valore. Gli immobili sono investimenti che consentono grandi vantaggi fiscali. Per tutto il tempo che impieghi a vendere il bene il tuo guadagno non sarà tassato fin quando sarai liquidato. Le persone che non traggono vantaggio da queste agevolazioni fiscali perdono un'ottima possibilità per costruire la loro colonna delle attività più forte.

I poveri e la classe media non hanno le stesse risorse. Stanno seduti lì e lasciano che gli aghi del governo entrino nelle braccia e che inizi la donazione del loro sangue. Sono tuttora sbalordito dal numero di persone che pagano più tasse, o usufruiscono di scarse deduzioni, semplicemente perché hanno paura del governo, io so quanto può intimorire un ispettore delle tasse. Ho avuto amici che hanno chiuso le loro attività, oramai annientate, per poi scoprire che si era trattato di un errore da parte del governo. Capisco tutto ciò. Ma lavorare da Gennaio alla metà di Maggio è un prezzo veramente alto da pagare per quelle intimi-

dazioni. Il mio papà povero non lottò mai. Nemmeno il mio papà ricco. Ha solo giocato il "Gioco" con più scaltrezza, servendosi delle corporations, il grande segreto dei ricchi.

Puoi ricordare la prima lezione che ho imparato dal mio papà ricco. Ero un ragazzino di nove anni che doveva sedere ed aspettare che lui si decidesse a parlarmi. A volte sedevo nel suo ufficio aspettando un suo cenno. Spesso m'ignorava di proposito.Voleva che mi rendessi conto del suo potere e che desiderassi quel potere per me. Durante tutti gli anni che ho studiato ed appreso da lui, mi ricordava che il sapere è potere, che con i soldi arriva un grande potere e che sono necessarie le adeguate conoscenze per mantenere e moltiplicare il denaro. Senza queste conoscenze il mondo ti lascia alla deriva. Papà ricco regolarmente ricordava a Mike e me che il più grande tiranno non è il direttore o il capoufficio, ma l'agente delle tasse che, se lo lasci fare, prende sempre più di quello che dovrebbe.

La prima lezione, avere il denaro che lavora per me piuttosto che lavorare per il denaro, è realmente l'essenza del potere. Se lavori per il denaro dai tutto il potere al tuo datore di lavoro. Se è il tuo denaro a lavorare per te, allora sei tu a gestire e controllare il potere.

Una volta che avevamo compreso il potere che dà il denaro che lavora per noi, ci volle finanziariamente scaltri per non lasciare che i tiranni ci spintonassero. Devi conoscere le leggi e come funziona il sistema. Se sei ignorante è facile essere spaventato. Se sai di cosa stai parlando hai un'opportunità di lottare. E' il motivo per cui pagava salate parcelle di avvocati ed esperti fiscalisti. Era meno costoso pagare loro che pagare il governo. Il suo miglior insegnamento, quello che ho usato di più nella mia vita, è: "Sii abile e non sarai spintonato come capita a molti". Conosceva la legge perché era rispettoso della legge. Conosceva la legge perché era troppo costoso non conoscerla. "Se sai di essere nel giusto non hai paura di lottare", anche se sei derubato da Robin Hood e la sua banda di Merry Men.

Il mio papà istruito m'incoraggiava sempre a trovare un buon lavoro in una grande azienda. Parlava delle virtù di lavorare per dare la scalata alla dirigenza dell'azienda. Non capiva che poter contare sul-

l'assegno dello stipendio da impiegato faceva di me una docile mucca pronta per essere munta. Quando raccontai al papà ricco le aspettative del mio papà povero si spazientì: "Perché non essere il proprietario dell'azienda?" fu tutto quello che disse.

Ero un ragazzino e non capivo quello che il papà ricco intendeva quando diceva: "Possedere la mia compagnia". Era un'idea che sembrava impossibile, che intimidiva. Anche se ero eccitato al solo pensiero, la mia giovane età non mi consentiva d'immaginare la possibilità che un gruppo d'adulti un giorno avrebbe lavorato in un'azienda di mia proprietà.

Il punto è che, se non fossi stato guidato dal papà ricco, avrei probabilmente seguito le indicazioni del papà istruito. I suoi occasionali ricordi tennero viva in me l'idea di essere il proprietario della mia azienda, di percorrere un sentiero diverso. All'epoca dei miei quindici, sedici anni sentivo che non avrei continuato sul cammino che il papà istruito mi aveva raccomandato. Non sapevo come avrei fatto, ma ero determinato a non prendere la direzione che la maggior parte della classe media percorreva. Quella decisione cambiò la mia vita.

Avevo circa vent'anni quando i consigli del mio ricco papà iniziarono ad avere un senso. Ero appena andato via dalla Marine Corps e lavoravo per la Xerox. Guadagnavo molti soldi ma ogni volta che guardavo il mio assegno rimanevo deluso. Le detrazioni erano così elevate... e più lavoravo più alte erano le detrazioni. Avevo successo e i miei capi mi parlavano di promozioni ed aumenti. Era allettante ma sentivo nelle mie orecchie la voce di papà ricco che diceva: "Per chi stai lavorando, chi stai facendo arricchire?"

Nel 1974, ero ancora impiegato alla Xerox, fondai la mia prima azienda ed iniziai a seguire i miei interessi. C'erano dei piccoli valori indicati nella colonna delle attività del bilancio ed ero focalizzato a renderla ancora più grande. Gli assegni delle mensilità, con tutte quelle deduzioni, diedero un significato a tutti gli anni d'insegnamento del mio papà ricco. Potevo vedere il futuro se seguivo i consigli del mio papà istruito. Molti datori di lavoro pensano che non sia proprio un buon affare suggerire ai dipendenti di curare la loro impresa. Sono sicuro che sia

così per alcuni. Per me essere focalizzato sulla mia impresa, impegnato ad ottenere profitti, significava anche essere un impiegato migliore. Ora avevo un proposito. Arrivavo presto e lavoravo diligentemente ammucchiando quanto più denaro fosse possibile così da poterlo investire in beni immobili. Stava iniziando un boom economico alle Hawaii e c'era da fare fortuna. Più mi rendevo conto che eravamo all'inizio di un boom, più macchine Xerox vendevo. Più vendevo, più soldi guadagnavo e maggiori erano le detrazioni dagli assegni della mia retribuzione. Fu la mia ispirazione. Volevo realmente uscire da questa trappola d'essere un impiegato così poco gratificato che lavoravo di più, non di meno. Nel 1978 ero tra i migliori "top 5" per le vendite, spesso il numero 1. Volevo realmente uscire dal "cammino del topo".

In meno di tre anni arrivai a guadagnare più con la mia piccola compagnia che si occupava di beni immobili, che con la Xerox. Il denaro che riuscivo ad indicare nella colonna delle attività di bilancio della mia impresa, era denaro che lavorava per me, senza dover vendere fotocopiatrici. Il consiglio del mio papà ricco assumeva sempre più significato. Ben presto, gli introiti derivanti dal mio patrimonio divennero così consistenti da permettere l'acquisto della mia prima Porsche. I miei colleghi della Xerox pensarono che stessi spendendo le mie provvigioni. Non era così. Stavo investendo le provvigioni in beni di valore. I miei soldi stavano lavorando duramente per rendere ancora più soldi. Ciascun dollaro indicato nella mia colonna delle attività era un ottimo impiegato che lavorava alacremente per assumere altri impiegati e per acquistare un nuovo Porsche al boss. Cominciai ad impegnarmi ancora di più per la Xerox. Il piano stava funzionando e la Porsche n'era la prova.

Utilizzando le lezioni apprese dal mio papà ricco, fui in grado di uscire dal proverbiale "cammino del topo". E' stato possibile perché avevo acquisito profonde conoscenze finanziarie da quelle lezioni. Senza queste conoscenze, che io definisco QI finanziario, la mia strada verso l'indipendenza economica sarebbe stata molto più dura. Oggi trasmetto queste mie conoscenze a quanti frequentano i miei seminari di economia. Ogni volta che tengo un discorso ribadisco ai presenti che il

QI finanziario si sviluppa con la conoscenza di quattro aree specifiche.

Nr. 1. La contabilità. Quello che io ritengo sia basilare per la gestione finanziaria. Un'abilità essenziale se vuoi costruire un impero. Di tanto più denaro sei responsabile, tanto più preciso ed accurato devi essere nel gestirlo. Questo fa parte del lato sinistro del cervello, i dettagli. E' l'abilità che permette di leggere e comprendere un bilancio. Questa abilità ti consente di individuare le forze e le debolezze di qualsiasi impresa.

Nr. 2. L'investimento. Quello che io definisco: "la scienza del denaro che produce denaro", comprende formule e strategie. Questo è il lato destro del cervello, la parte creativa.

Nr. 3. Comprendere il mercato. La scienza della domanda e dell'offerta. La necessità di conoscere gli aspetti "tecnici" del mercato e come gestirne le emozioni. L'altro fattore è il senso economico di un investimento. Sono le condizioni correnti di mercato a dare un senso agli investimenti.

Molti pensano che concetti come l'investimento e lo studio della situazione dei mercati sono troppo complessi per essere compresi dai bambini. Si sbagliano perché i bambini hanno intuito per questi argomenti. Molti di voi non saranno a conoscenza del fenomeno della bambola Tickle Me Elmo, scoppiato nel Natale del 1996. La Elmo Doll era uno dei personaggi di Sesame Street, fortemente pubblicizzata proprio prima di Natale. Quasi tutti i bambini ne volevano una e la mettevano in cima alla lista dei regali. Molti genitori si domandavano se intenzionalmente la ditta produttrice aveva messo fuori mercato la bambola durante il periodo natalizio. Presto si scatenò il panico dovuto all'altissima domanda ed alla scarsità dell'offerta. Non c'erano bambole da poter comprare nei negozi. I commercianti intuirono la possibilità di fare una piccola fortuna alle spalle dei disperati genitori. Questi poveretti non trovando la bambola erano costretti a comprare un altro giocattolo per Natale. L'incredibile popolarità della bambola Tickle Me Elmo per me non ha senso ma è un eccellente esempio della legge economica della domanda e dell' offerta. La stessa regola vale per i mercati delle azioni

e degli immobili e dei beni di lusso.

Nr. 4. La legge. Effettivamente utilizzare le abilità tecniche di un'impresa per gli investimenti e la gestione del mercato può generare guadagni esplosivi. Qualunque persona che sia a conoscenza dei vantaggi fiscali che spettano ad un'impresa può diventare ricca molto più rapidamente di un impiegato o del piccolo proprietario di un unico negozio. E' come la differenza che c'è tra qualcuno che vola e qualcuno che cammina. La differenza è profonda quando si tratta di ricchezza stabile e a lungo termine.

a. Vantaggi sulla tassazione: un'impresa può fare molte cose che non é possibile fare individualmente. Detrarre le spese prima di pagare le tasse per esempio, questo è un campo per esperti, molto interessante, ma non è necessario soffermarsi su quest'aspetto salvo che non si hanno grandi ricavi e si è in affari.

Gli impiegati guadagnano, pagano le tasse e cercano di vivere con quello che rimane. Un'impresa guadagna, spende tutto quello che può ed è tassata sul niente che resta. E' una delle grandi scappatoie legali che usano i ricchi. Un'impresa è facile da costituire e non ha una gestione costosa se ha validi investimenti che generano buone entrate di cassa. Per esempio, se sei il proprietario della tua impresa, le vacanze sono "riunioni" alle Hawaii. I pagamenti dell'auto, l'assicurazione, le riparazioni, sono spese a carico della compagnia. La tessera del tuo club è a carico dell'impresa. I pasti al ristorante sono parzialmente deducibili, e molto altro ancora e tutto fatto legalmente.

b. Protezione dalle controversie legali. Viviamo in una società "litigiosa". I ricchi nascondono la loro ricchezza servendosi delle imprese e delle società finanziarie per proteggere il loro patrimonio dai creditori. Quando qualcuno fa causa ad un ricco spesso si scopre che quel ricco non è legalmente proprietario di nulla. Gli avvocati controllano ogni cosa ma nulla, non possiede niente. I poveri e la classe media cercano di essere i legali proprietari del loro patrimonio rischiando di perdere tutto scontrandosi con il governo o con concittadini cui piace far causa ai ricchi. Lo hanno imparato da Robin Hood. Prendere al ricco per

regalare al povero.

Il proposito di questo libro non è dettagliare la struttura di un'impresa, ma ti vorrei dire che se hai qualunque tipo di introito ti conviene considerare prima possibile i vantaggi che offre un'impresa. Sono già stati scritti molti libri che parlano dei passi necessari per costituire un'impresa.

Il QI finanziario è la sinergia di molti talenti e attitudini, direi anche che è la combinazione delle quattro conoscenze tecniche che ho elencato a formare la base dell'intelligenza finanziaria.
Se aspiri ad una grande ricchezza sarà la combinazione di queste attitudini che gradualmente amplificherà la tua intelligenza finanziaria individuale.

Riassumendo:

Il ricco proprietario dell'impresa	**I dipendenti delle imprese**
1. Guadagna	1. Guadagnano
2. Spende	2. Pagano le tasse
3. Pagale tasse	3. Spendono

Quindi ti raccomando caldamente di prevedere nella tua strategia finanziaria di essere prima o poi il proprietario dell'impresa.

LEZIONE 5

I RICCHI INVENTANO IL DENARO

CAPITOLO SEI
Lezione cinque

I ricchi inventano il denaro

Ieri sera ho guardato alla TV un programma sulla storia di un giovane, Alexander Graham Bell. Bell aveva appena brevettato il suo telefono ed era molto preoccupato perché la richiesta per la sua nuova invenzione era molto alta. Era necessario il supporto di una grande compagnia per soddisfare la domanda, allora andò dal gigante del momento, la Western Union. Chiese se erano interessati all'acquisto del brevetto e della sua piccola compagnia. Chiedeva 100.000 Dollari per l'intero pacchetto. Il presidente della Western Union quasi si burlò di lui e gli voltò le spalle sostenendo che il prezzo era ridicolo. Questo è il resto della storia. Stava emergendo in quel periodo una multi-bilionaria compagnia, era nata la AT&T.

Il telegiornale della sera venne giusto dopo che la storia di Alexander G. Bell era terminata. Una delle notizie annunciava la riduzione di personale in una delle compagnie locali. I lavoratori erano angosciati. Uno dei manager licenziati, di circa 45 anni, moglie e due bambini, cercava di avere il microfono e chiedeva che il suo licenziamento fosse riconsiderato. Aveva appena acquistato la casa e temeva di perderla. La telecamera inquadrò il suo appello perché tutti potessero vederlo. Inutile dire che questo richiamò la mia attenzione.

Sono stato un insegnante sin dal 1984. E' stata una ragguardevole esperienza, ed anche una professione scioccante. Ho insegnato a migliaia di persone e ho notato una cosa comune a tutti, me compreso.

Tutti noi abbiamo un enorme potenziale e siamo benedetti da molti talenti. Quindi l'unica cosa che ci paralizza è il dubbio su noi stessi. Non è tanto la mancanza di informazioni tecniche che ci blocca ma, molto peggio, la mancanza di fiducia in noi stessi. Alcuni ne sono più colpiti di altri.

Una volta lasciata la scuola, molti di noi sanno che non sono tanto i diplomi o i buoni voti che contano. Nel mondo reale, fuori dell'Università, è richiesto qualcosa di più della laurea. Viene definito: "fegato", "palle", "audacia", "scaltrezza", "tenacia", "astuzia", "coraggio". Questo fattore, comunque lo si voglia etichettare, è quello che decide il futuro di ciascuno molto più dei diplomi scolastici.

Dentro ognuno di noi c'è un'astuta, coraggiosa e audace personalità. C'è anche l'altro lato del carattere, che ci rende capaci d'inginocchiarci e supplicare se necessario. Dopo un anno in Vietnam come pilota della Marina potevo intimamente riconoscere in me i due aspetti del carattere e l'uno non è meglio dell'altro.

Come insegnante quindi, riconoscevo che la paura eccessiva ed il dubbio sulle proprie capacità sono i grandi detrattori del nostro genio personale. Mi spezzava il cuore vedere studenti che sapevano le risposte ma a cui mancava il coraggio di rispondere. Spesso nella vita non sono gli intelligenti che vanno avanti ma i temerari.

Per mia personale esperienza il tuo genio finanziario ha bisogno di entrambi i requisiti: tanto le conoscenze tecniche che il coraggio. Se la paura è troppo forte, il genio è soppresso. Nelle mie classi ho sempre spronato gli studenti ad assumersi responsabilità e rischi, ad essere coraggiosi e permettere al loro genio di trasformare la paura in potere. Per alcuni funziona, per altri è tremendo. Stavo iniziando a capire che la maggioranza delle persone quando si trattava di soldi preferiva giocare sul sicuro. Mi sono posto domande quali: "Perché assumere rischi?", "Perché dovrei sviluppare il mio QI finanziario?", "Perché dovrei essere esperto d'economia?". E io rispondo: "Per avere più possibilità."

Sono in arrivo grandi cambiamenti. Proprio come ho iniziato, con la storia del giovane inventore Alexander Graham Bell, negli anni a venire ci saranno molte persone come lui. Migliaia di persone come Bill

Gates e migliaia di aziende di successo come Microsoft saranno create ogni anno, in tutto il mondo. Ci saranno anche molti licenziamenti, ridimensionamenti e fallimenti di banche.

Allora perché darsi da fare per sviluppare il QI finanziario? Nessuno può rispondere se non tu. Posso dirti perché lo faccio io. Lo faccio perché è l'epoca in assoluto più frizzante da vivere. Preferisco dare il benvenuto ai cambiamenti piuttosto che subirli. Preferisco essere elettrizzato all'idea di fare milioni piuttosto che essere preoccupato di non avere un aumento. L'epoca che viviamo è la più eccitante in assoluto, senza precedenti nella storia. E' stata la morte del vecchio e la nascita del nuovo.

Allora perché sviluppare il nostro QI finanziario? Perché se lo fai avrai una grande prosperità, se non lo fai passerai il tempo a guardare persone che si danno da fare per avere successo.

La terra rappresentava ricchezza 300 anni fa. Così che chi possedeva la terra, possedeva la ricchezza. In seguito fu la volta delle fabbriche e della produzione. Gli industriali possedevano la ricchezza. Oggi è l'informazione. Chi ha le informazioni più recenti e la rete per distribuirle possiede la ricchezza. Il problema è che l'informazione percorre il mondo alla velocità della luce. La nuova ricchezza non può essere contenuta nelle frontiere o nei limiti come lo erano la terra e le industrie. I cambiamenti saranno rapidi e definitivi. Ci sarà un enorme incremento del numero dei nuovi multimilionari. Ci saranno anche quelli che resteranno indietro.

Oggi incontro molte persone in difficoltà, magari lavorano duramente perché sono ancorate alle vecchie idee. Vogliono che le cose siano sempre le stesse, resistono ai cambiamenti. Conosco persone che stanno perdendo il loro lavoro o la casa e accusano l'economia, la tecnologia o il loro boss. Tristemente sbagliano non rendendosi conto che potrebbero essere loro stessi il problema. Le vecchie idee sono il loro maggior ostacolo. Sbagliano perché pensano che quello che andava bene ieri deve andare bene oggi, ma ieri è passato.

Un pomeriggio parlavo d'investimenti utilizzando il *"Cashflow"*, il metodo d'insegnamento da me inventato. Un'amica

aveva portato una signora ad assistere alla lezione. Questa signora aveva appena divorziato e stava scherzando sugli accordi del divorzio, cercava alcuni riscontri.

Il gioco è stato ideato per aiutare le persone a capire come funziona il denaro. Giocando si comprende l'interazione tra la situazione delle entrate ed il foglio di bilancio. Imparano il flusso di denaro tra le due situazioni e come la strada verso la ricchezza porti alla lotta per incrementare il flusso di denaro mensile, fino al punto che le entrate siano superiori alle spese. Compreso questo sei capace di uscire dal "cammino del topo" e mantenerti nel "cammino veloce". Ho già detto che alcuni amano questo gioco, altri lo odiano, qualcuno perde il punto della situazione. Questa donna ha perso una buona opportunità d'imparare qualcosa. Nel giro d'apertura estrasse la carta con la barca, la "doodad". All'inizio era felice. "Ho preso una barca". La sua amica cercava di spiegarle come funzionavano i numeri nel suo bilancio e lei era scoraggiata perché non le era mai piaciuta la matematica. Il resto della tavolata aspettava mentre l'amica continuava a spiegare. Ad un tratto, quando cominciò a capire come funzionavano i numeri, realizzo che la barca, così costosa, la stava mangiando viva Durante il gioco fu anche licenziata. Era un orribile gioco per lei.

Dopo la lezione l'amica venne da me e mi disse che era preoccupata.

Era venuta per capire i metodi d'investimento e non le piaceva l'idea di passere tanto tempo a giocare stupidamente. La mia amica la invitò a guardarsi dentro per capire se il gioco rifletteva una sua possibile situazione. Dopo questo suggerimento la signora chiese i suoi soldi indietro. Disse che la sola idea che un gioco potesse riflettere la sua situazione era ridicola. I soldi le furono prontamente restituiti e lei se ne andò.

Dal 1984 guadagno milioni semplicemente facendo quello che il sistema scolastico non fa.

Nel 1984 ho iniziato ad insegnare con il gioco e la simulazione. Ho sempre incoraggiato gli studenti adulti a guardare al gioco come a un riflesso di quello che sapevano e di quello che era importante imparare. Un gioco riflette il nostro comportamento. E' un sistema di reazione istantaneo. L'amica della signora che lasciò la lezione mi chiamò e chiese scusa. L'amica nel frattempo si era calmata e aveva trovato una relazione tra il gioco e la sua vita. Nonostante lei e suo marito non possedessero una barca, avevano però tutto il resto possibile e immaginabile. Era molto arrabbiata dopo il divorzio, il marito era andato via con una donna più giovane e dopo vent'anni di matrimonio avevano accumulato solo un piccolo patrimonio. I loro vent'anni di vita matrimoniale erano stati incredibilmente divertenti e non c'erano reali motivi per divorziare. Si rese conto che la sua rabbia durante il gioco scaturiva dal fatto che non comprendeva i meccanismi dei bilanci, delle entrate e delle spese. Credeva che le finanze fossero una faccenda da uomini. Lei curava la casa e lui si occupava dei soldi. Oggi era certa che durante gli ultimi cinque anni di matrimonio il marito avesse nascosto dei soldi. Era molto arrabbiata con se stessa per non essere stata più attenta a dove andava il denaro e non di non sapere delle altre donne. Potremmo imparare molto se ci sintonizzassimo di più. Un giorno, non molto tempo fa, mi lamentavo con mia moglie di come la lavanderia aveva rovinato i miei pantaloni. Mia moglie sorrise gentilmente e mi diede un colpetto sulla pancia mentre mi faceva osservare che non si erano ristretti i pantaloni ma qualcuno era ingrassato: io.

Il *"Cashflow"* fu ideato per dare ad ogni giocatore un personale riscontro. Il suo proposito è di dare alternative. Se estrai la carta della barca e t'indebiti, la domanda è: "E adesso che cosa posso fare?". Quante differenti opzioni finanziarie possono saltare fuori? Questa è la finalità del gioco: insegnare ai giocatori a pensare e creare nuove possibilità finanziarie. Ho osservato più di mille persone giocare. Le persone più veloci ad uscire dal "cammino del topo" sono quelle che comprendono i numeri e che hanno una "mente finanziaria" creativa. Quelli che individuano diverse opzioni. Quelli che impiegano più tempo non hanno dimestichezza con i numeri e spesso non capiscono il potere di un buon investimento. La maggior parte delle persone ricche è creativa e si assume solo rischi calcolati. Ci sono state persone che durante il gioco hanno guadagnato soldi ma non sapevano cosa farne, e non avevano comunque un buon risultato economico nella vita reale. Altri hanno

molto denaro ma non riescono ad incrementare le loro entrate. Questo può capitare nella vita reale. Limitare le opzioni è come essere ancorati alle vecchie idee. Un mio amico dei tempi della scuola oggi svolge tre lavori. Vent'anni fa era il più ricco della classe. Quando la locale piantagione di canna da zucchero chiuse, la compagnia per la quale lavorava andò in crisi. Nella sua mente c'era una sola scelta, una vecchia scelta: lavorare ancora di più. Il problema era che non avrebbe trovato un lavoro equivalente che riconoscesse la sua anzianità nella vecchia compagnia. Il risultato è che oggi è sotto-qualificato e non pagato per le mansioni che svolge. E ora fa tre lavori per cercare di guadagnare il sufficiente per sopravvivere.

Ho avuto modo di osservare tante persone giocare al *"Cashflow"*. Molti si lamentavano che la carta della "buona occasione" non capitava mai nelle loro mani e se ne stavano lì, in un angolo, rassegnati. Questo succede anche nella vita reale. Molti aspettano la "volta buona". Ho anche visto persone con in mano la carta "buona", ma che non avevano abbastanza soldi, si lamentavano perché sarebbero potuti uscire rapidamente dal "cammino del topo" se solo avessero avuto più soldi. Pure loro se ne rimangono lì, seduti in un angolo. Conosco persone che fanno così anche nella vita reale. Aspettano la "buona occasione", adocchiano tutti i grossi affari, ma non hanno i soldi. Ho visto persone estrarre la carta buona, quella della "grande occasione" e non avere idea di cosa sia una "grande occasione". Hanno i soldi, il momento è quello giusto, hanno la carta vincente ma non riescono a vedere la scintillante opportunità che è proprio davanti ai loro occhi. Non riescono a capire come poter sfruttare una così buona occasione per uscire dal "cammino del topo". Di questo gruppo fa parte la maggior parte delle persone che conosco. Per molti questa è l'unica opportunità che brillerà nella loro vita ma non riescono a vederla. Se ne accorgeranno un anno più tardi, quando tutti gli altri si saranno già arricchiti.

"Intelligenza finanziaria" significa avere più opzioni. Se le opportunità non ti capitano per strada cosa puoi fare per migliorare la tua situazione economica? Se un'opportunità ti cade sui piedi ma non hai il denaro e la banca non ti risponde nemmeno, come puoi far in

modo che quell'opportunità lavori a tuo favore? Se il tuo intuito ha sbagliato e quello su cui contavi non accade, in che modo puoi trasformare un limone in milioni? Con l'intelligenza finanziaria. Non dipende tanto da quello che succede, ma da quante diverse soluzioni ti vengono in mente per trasformare un limone in milioni. Da quanto tu sia creativo nel risolvere i problemi finanziari.

Gran parte delle persone conoscono un'unica soluzione: lavorare ancora di più, risparmiare e chiedere prestiti. Allora perché vuoi incrementare la tua intelligenza finanziaria? Perché desideri far parte di quel gruppo di persone che realizzano la propria fortuna. Da qualunque cosa succede prendono il meglio. Pochissimi si rendono conto che la fortuna si crea. Così come si crea il denaro, e se vuoi essere fortunato e "creare" denaro invece di lavorare faticosamente, allora la tua intelligenza finanziaria è importante. Se fai parte di quella categoria di persone che sta aspettando che arrivi l'occasione giusta, è possibile che dovrai attendere a lungo. E' come aspettare che tutti i semafori siano verdi per almeno otto chilometri per decidere di mettersi in viaggio.

Quand'eravamo ragazzini, Mike ed io sentivamo continuamente papà ricco dire: "Il denaro non è una cosa reale". Spesso ci ricordava di com'eravamo andati vicini a scoprire il segreto del denaro il giorno che insieme iniziammo a "fabbricare soldi" partendo da un calco di gesso. "I poveri e la classe media lavorano per denaro", diceva. " I ricchi guadagnano denaro. Quanto più pensano che il denaro è qualcosa di reale, più intensamente dovranno lavorare per averne. Se riuscite a comprendere a fondo che il denaro non è reale, diventerete ricchi rapidamente".

"Cos'è?" domandavamo spesso:

"Cos'è il denaro se non è qualcosa di reale?". "Tutto quello che ci piacerebbe che sia" era la sua risposta.

Il solo e più potente pensiero che tutti noi abbiamo in mente. E' un ottimo traino e può creare immensa ricchezza, apparentemente in un istante. Una ricchezza che i re e le regine di 300 anni fa potevano solo sognare. Allo stesso modo, una mente non preparata può creare una povertà estrema, che si trascinerà per generazioni in quella famiglia.

Nell'Era dell'Informazione il denaro cresce in modo esponen-

ziale. Alcuni riescono a diventare ricchi in modo ridicolo, dal nulla, solo con idee e accordi. Se chiedete a quelli che per vivere vendono azioni o altri investimenti, vi diranno che lo vedono capitare tutti i giorni. In ogni caso i milioni possono essere fatti all'istante, dal nulla, e per "nulla" intendo senza nessuno scambio o passaggio di denaro. Solo tramite accordi, il cenno di una mano nel palazzo della Borsa, un segnale nel video di un agente di cambio a Lisbona e a Toronto, una chiamata al mio broker per comprare e un momento più tardi per vendere. Non è il denaro che passa di mano. Sono gli affari.

Dunque perché sviluppare il vostro genio finanziario? Solo tu puoi rispondere a questa domanda. Posso dirti perché io ho sempre sviluppato quest'area della mia intelligenza. Lo faccio perché voglio guadagnare velocemente denaro. Non perché ne ho bisogno, perché voglio. E' un processo d'apprendimento affascinante. Sviluppo il mio Coefficiente Intellettuale finanziario perché voglio partecipare al gioco più grande e attraente del mondo. Nel mio piccolo mi piacerebbe essere parte di quest'evoluzione senza precedenti per l'umanità, nell'era nella quale il lavoro degli esseri umani è svolto unicamente dalla mente, non dal corpo. Essere dove c'è l'azione. Dov'è l'avvenimento. E' coinvolgente, è impressionante ed e divertente.

E' per questo che investo nella mia intelligenza finanziaria, sviluppando la dote più potente che possiedo. Voglio stare con chi sta andando risolutamente in avanti. Non voglio stare con quelli che restano indietro.

Vi darò un semplice esempio di come creare denaro.

Nei primi anni '90, la situazione economica a Phoenix era orribile. Stavo guardando in TV lo show "Good Morning America" quando apparve un esperto d'economia che iniziò a pronosticare sventure. Il suo consiglio era: "Risparmiate denaro". "Mettete via 100 Dollari al mese" diceva, "E in 40 anni sarete multimilionari".

Bene, mettere da parte denaro ogni mese non è una cattiva idea. E' un'opportunità. Molti sarebbero d'accordo a sottoscrivere questa possibilità. Ma il problema è: questo modo di fare distrae le persone da ciò che realmente sta succedendo. Così facendo si lasciano sfuggire le

migliori opportunità d'investire il loro denaro.

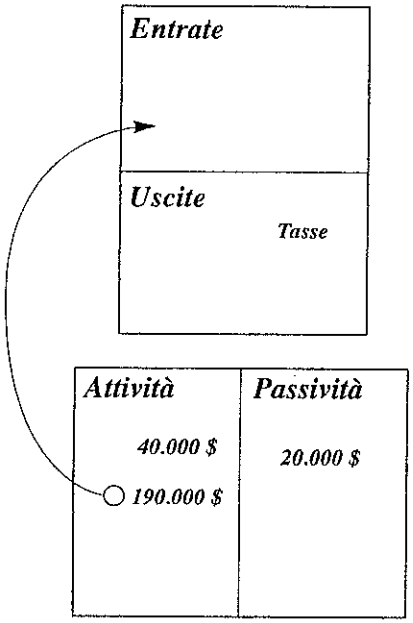
Il mondo li sta sorpassando.

Come vi ho già detto il momento era terribile. Per gli investitori queste sono le condizioni di mercato ideali.Una parte del mio denaro era investita in borsa ed in appartamenti. Ero a corto di contante. Dato che tutti vendevano, io compravo. Non stavo risparmiando denaro, stavo investendo.

Mia moglie ed io avevamo più di un milione di dollari in contanti che lavoravano in un mercato che stava salendo velocemente. Era la miglior condizione per investire. L'economia era in una fase terribile. Non potevo lasciarmi sfuggire queste piccole transazioni. Le case che costavano 100.000 Dollari, adesso valevano 75.000 Dollari. Invece di acquistare dalla locale agenzia immobiliare iniziai a comprare alle aste fallimentari, ad un passo dal Palazzo di Giustizia. In questo modo, una casa da 75.000 Dollari poteva essere comprata a 20.000 Dollari o anche meno. Con 2.000 Dollari che mi prestò un amico per 90 giorni, con un interesse di 200 Dollari, potei dare un assegno ad un avvocato come anticipo. Mentre iniziavo le pratiche d'acquisto, pubblicai un annuncio sul giornale offrendo una casa del valore 75.000 Dollari a soli 60.000 Dollari, senza anticipo. Il telefono suonava ininterrottamente. Fu compilato un elenco dei probabili compratori e una volta che la proprietà divenne legalmente mia fu permesso a tutti gli interessati di vederla. Fu come alimentare la frenesia. La casa fu venduta in pochi minuti. Chiesi 2.500 Dollari per le spese. Me li diedero con gioia. Restituii i 2.200 Dollari al mio amico. Lui era felice, il compratore della casa era felice, l'avvocato era felice, io ero felice. Avevo venduto a 60.000 $ una casa che mi era costata 20.000 $. I 40.000 $ di differenza sono stati creati dal denaro della mia colonna patrimoniale. Tempo totale di lavoro: 5 ore.

Adesso che sei un esperto di economia e comprendi i numeri, ti mostrerò perché questo è un esempio di denaro inventato.

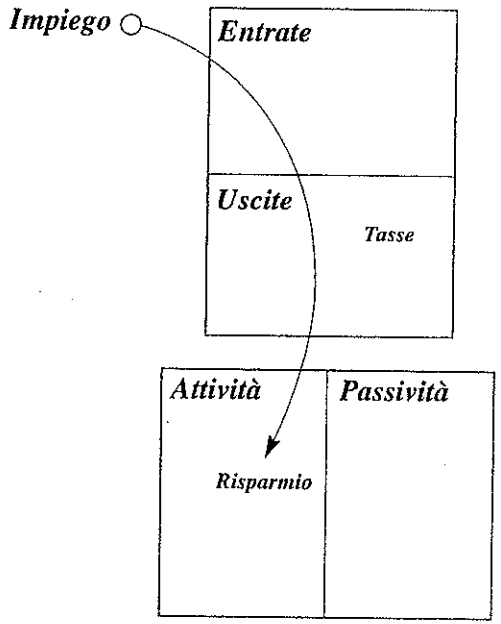
40.000 $ creati nella colonna patrimoniale. Inventato senza essere tassati. Al 10% di interesse producono 4000 $ l'anno di entrate.



Durante quel periodo di depressione, mia moglie ed io siamo stati in grado di fare, nel nostro tempo libero, sei di queste semplici compravendite, mentre il grosso del nostro capitale era investito in proprietà più grandi ed in borsa. Siamo stati capaci di creare un patrimonio del valore di circa 190.000 $ (al 10% d'interesse) con quelle sei compravendite.

Questo fa approssimativamente un 19.000 $ di entrate l'anno, gran parte dei quali passò attraverso la nostra compagnia. Buona parte di quei 19.000 $ l'anno, pagarono le auto dell'azienda, la benzina, i viaggi, le assicurazioni, pranzi con i clienti e altre spese. Quando il governo ebbe l'opportunità di tassare quelle entrate, io le avevo già spese o legalmente dedotte come costi.

Risparmio: Quanto tempo impieghi per risparmiare 40.000 $ e quanto costerebbe con il 50% di tasse.



Questo è un esempio di come può essere inventato il denaro, creato e protetto, usando l'intelligenza finanziaria.

Chiediti quanto tempo occorre per risparmiare 190.000 $. La banca pagherebbe il 10% d'interesse sul tuo denaro? Spero che non mi paghino mai i 190.000 $. Dovrei versare le tasse se mi pagano il capitale, ed inoltre 19.000 $ pagati per trent'anni sono un po' più di 500.000 $ di entrate.

Alcuni mi chiedono cosa succederebbe se una persona non paga. Questo capita, ed è una buona notizia. Il mercato immobiliare di Phoenix, dal 1994 al 1997, è stato uno dei più caldi di tutta la nazione. Quella casa da 60.000 $ sarebbe stata pignorata e rivenduta a 70.000 $, ed altri 2500 $ s'incasserebbero per le spese d'apertura del credito. Nella mente del nuovo compratore continuerebbe ad essere una trattativa senza anticipo. E quest'andamento continuerebbe.

Così, se sei attento, puoi notare che la prima volta che ho venduto la casa ho restituito i 2000 $. Tecnicamente non ho messo denaro nella compravendita. La resa del mio investimento è infinita. E' un esempio di come fare molti soldi senza soldi.

Nella seconda trattativa, quando ho rivenduto, ho voluto mettere

2000 $ in tasca ed estendere il prestito a trent'anni. Quale sarebbe la mia resa sull'investimento se devo pagare soldi per fare soldi? Non lo so, ma è certamente un atteggiamento giudizioso voler accantonare 100 $ al mese, che in realtà iniziano con 150 $ perché si tratta di entrate nette, per quarant'anni al 5%, che saranno nuovamente tassate al 5%. Questo può essere prudente ma di sicuro non è molto intelligente.

Oggi, nel 1997, mentre scrivo questo libro, le condizioni del mercato sono esattamente l'opposto di quelle che erano cinque anni fa. Il mercato immobiliare di Phoenix è invidiato in tutti gli Stati Uniti. Quelle case vendute per 60.000 $ adesso valgono 110.000 $. Sono ancora disponibili varie opportunità di fare buoni affari, ma costerebbero un investimento prezioso, il mio tempo per uscire a cercarle. Sono rare. Ma oggi ci sono migliaia di compratori che cercano questo tipo di compravendite, e solamente poche tra le opportunità disponibili hanno senso finanziariamente parlando. Il mercato è cambiato. E' tempo di muoversi e di cercare altre opportunità da elencare nel bilancio patrimoniale.

"Non puoi farlo". "E' contro la legge". "Sei un bugiardo".

Ascolto queste affermazioni molto più spesso di: "Mi puoi mostrare come fare?".

La matematica è semplice. Non hai bisogno dell'algebra né di calcoli. Io non scrivo molto perché è l'agenzia a gestire le pratiche legali per la compravendita e il servizio dei pagamenti. Non devo farmi carico di riparare tetti né di sturare le tubature perché lo fanno i proprietari. E' la loro casa. A volte qualcuno non paga. Questo è meraviglioso perché ci sono gli interessi di mora, o devono lasciare la casa che può essere nuovamente venduta. E' il tribunale a gestire tutto questo.

E' possibile che non funzioni così nella tua zona, le condizioni di mercato possono essere diverse. L'esempio illustra come un semplice processo finanziario può generare centinaia di migliaia di dollari, con poco denaro e basso rischio. E' un esempio di denaro che proviene dagli affari. Chiunque abbia un'istruzione di scuola superiore può farlo.

Ma molti non lo fanno. La maggior parte delle persone da' retta al consiglio standard: "Lavora duro e risparmia denaro".

Con circa trenta ore di lavoro, sono stati creati 190.000 $ per la colonna patrimoniale e non è stata pagata nessuna tassa.

Che cosa ti suona più difficile?

1. Lavorare duramente, pagare il 50% di tasse e risparmiare quello che rimane. I tuoi risparmi incrementano di un 5% sul quale gravano ancora tasse.

Oppure:

2. Prendersi del tempo per sviluppare la tua intelligenza finanziaria e approfittare del potere che hanno il tuo cervello e il tuo bilancio patrimoniale.

Aggiungi a questo il tempo che impiegherai per risparmiare 190.000 $, e il tempo è il tuo bene più prezioso, se scegli la possibilità n° 1.

Comprendi adesso perché scuoto la testa quando sento genitori dire: "Mio figlio va bene a scuola e riceve una buona istruzione". E' possibile che sia buona, ma è adeguata?

So che la strategia d'investimento menzionata prima è un semplice esempio. E' stata usata per spiegare come qualcosa di piccolo possa tramutarsi in qualcosa di grande. E ancora, il mio successo riflette l'importanza di una buona base di conoscenze finanziarie iniziate con una possente educazione finanziaria. L'ho già detto prima ma vale la pena ripeterlo: l'intelligenza finanziaria si forma con queste quattro principali competenze tecniche:

1. Specializzazione finanziaria. La capacità di interpretare i numeri.
2. Strategie d'investimento. La scienza del denaro che genera denaro.
3. Il mercato. Domanda e offerta. Alexander Graham Bell ha dato al mercato quello che il mercato chiedeva. Così ha fatto Bill Gates. Una casa del valore di 75.000 $, offerta a 60.000 $, che è costata 20.000 $, significa aver approfittato di un'opportunità creata dal mercato. Qualcuno comprava, altri vendevano.
4. La legge. La conoscenza di norme fiscali e regolamenti di contabilità, leggi locali e nazionali sulle imprese. Io raccomando di giocare nelle regole.

E' questa la base fondamentale, o è la combinazione di queste competenze, che occorre per essere persone di successo nel perseguire

la ricchezza, che ciò avvenga con l'acquisto di piccole o grandi proprietà immobiliari, aziende, azioni, buoni del tesoro, fondi comuni, metalli preziosi, collezioni di valore o quello che sia.

Dal 1996 il mercato dei beni immobili ha avuto un balzo. Tutti cercavano di operare in questo mercato. La Borsa Valori esplodeva, e tutti volevano entrare in questo settore. L'economia statunitense si stava rimettendo in piedi. Io cominciai vendendo nel 1996, ero in viaggio per il Perù, la Norvegia, la Malesia e le Filippine. Gli investimenti erano cambiati. Eravamo fuori del mercato immobiliare. In quel momento osservavo solamente crescere i valori della mia colonna patrimoniale, probabilmente avrei iniziato a vendere durante l'anno.

Questo dipendeva da alcune modifiche a certe leggi che il Congresso poteva approvare. Sospettavo che alcune di quelle sei piccole case potevano essere vendute e che i famosi 40.000 $ potevano trasformarsi in contante. Dovevo chiamare il mio commercialista per essere preparato ad incassare quel contante e per vedere come tutelarlo.

Il punto che voglio evidenziare è che gli investimenti vanno e vengono, i mercati salgono e scendono, le economie migliorano e crollano. Il mondo ci offre sempre delle opportunità, tutti i giorni della nostra vita, ma spesso, purtroppo, non riusciamo a vederle. Ma sono lì. Tanto più cambia il mondo, più cambia la tecnologia, più opportunità ci saranno per te e per la tua famiglia di essere finanziariamente al sicuro per le generazioni.

Allora, perché disturbarsi per sviluppare la tua intelligenza finanziaria?

Ancora una volta, solo tu puoi rispondere. Io so perché continuo ad imparare e a progredire. Lo faccio perché intuisco che stanno arrivando dei cambiamenti. Preferisco dare il benvenuto alle novità piuttosto che stare aggrappato al passato. So che ci saranno dei boom e dei crash dei mercati. Io voglio continuare a sviluppare la mia intelligenza finanziaria perché ad ogni variazione del mercato ci saranno persone in ginocchio, che implorano il lavoro. Altri, nel frattempo, prenderanno i limoni che la vita occasionalmente offre a tutti e li trasformeranno in milioni. Questa è l'intelligenza finanziaria.

Personalmente utilizzo due mezzi principali per ottenere crescita economica. Beni immobili e piccole quantità di azioni. Uso i beni immobili come base. Ogni tanto, le mie proprietà forniscono entrate di denaro contante e occasionalmente incrementano rapidamente di valore. Le azioni sono utilizzate per una rapida crescita economica.

Non raccomando nulla di quello che faccio. Gli esempi sono proprio questo: esempi. Se l'opportunità è molto complessa e non capisco l'investimento, non lo faccio. Semplice matematica e comune buonsenso sono tutto ciò che occorre per stare finanziariamente bene.

Ci sono cinque ragioni per usare gli esempi.

1. Ispirare le persone ad imparare di più.
2. Fare in modo che le persone sappiano che è facile, se le basi sono solide.
3. Mostrare che chiunque può ottenere grande ricchezza.
4. Dimostrare che esistono milioni di modi per raggiungere le proprie mete.
5. Far vedere che non si tratta di scienze "spaziali".

Siamo nel 1989, in quel periodo ero solito fare jogging nei gradevoli sobborghi di Portland, Oregon. Erano quartieri composti di case che sembravano fatte di "pan di zenzero". Erano piccole e graziose. Quasi mi aspettavo di veder spuntare Cappuccetto Rosso che, saltellando, andava a casa dalla nonna.

C'erano cartelli con scritto: "SI VENDE" da tutte le parti. Il mercato del legname era tragico, la borsa era appena crollata e l'economia era depressa. In una strada notai un cartello di vendita che era lì da molto più tempo degli altri. Sembrava vecchio.

Un giorno, passando mentre facevo jogging, m'imbattei nel proprietario che sembrava preoccupato.

"Quanto chiede per la sua casa?" domandai.

Il proprietario accennò un sorriso voltandosi. "Mi faccia un'offerta" rispose,

"E' in vendita da più di un anno. Nessuno viene più neanche a vederla" continuò.

"Voglio vederla io" dissi. Comprai la casa mezz'ora dopo per 20.000 $ meno del prezzo richiesto dal proprietario.

Era una bella casa con due camere da letto, i decori di pan di zenzero a tutte le finestre. Era celeste con i rilievi in grigio, era stata costruita nel 1930. Dentro c'era un bellissimo camino in pietra, come pure due piccole camerette. Era una casa perfetta da affittare. Diedi al proprietario 5.000 $ d'anticipo per una casa da 45.000 $ che in realtà ne valeva 65.000, tranne che non c'era nessuno che voleva comprarla.

Il proprietario si trasferì in una settimana, felice d'essersene liberato, il

primo inquilino era un professore del locale college.
Dopo aver pagato la quota ipotecaria, le spese amministrative e di manutenzione, mettevo in tasca poco meno di 40 $ al mese. Niente di eccitante.

Un anno dopo la crisi del mercato immobiliare in Oregon iniziò a migliorare. Gli investitori californiani, ben forniti di denaro proveniente dal loro mercato immobiliare ormai calmo dopo il boom, si stavano muovendo verso il nord e compravano in Oregon e Washington.

Ho venduto la piccola casa per 95.000 $ ad una giovane coppia della California che pensava fosse un affare.
Il mio capitale era aumentato di circa 40.000 $ che rientravano nella normativa "1031" sulla tassazione differita, uscii a cercare un'altra proprietà nella quale investire il mio denaro. Dopo circa un mese trovai una palazzina di dodici appartamenti proprio vicino allo stabilimento INTEL a Beaverton, Oregon. I proprietari vivevano in Germania, non avevano idea del valore del posto, volevano solo liberarsene.
Offrii 275.000 $ per un edificio del valore di 450.000 $. Accettarono per 300.000 $. Lo comprai e lo tenni due anni. Utilizzando la stessa dilazione consentita dalla norma "1031", vendemmo l'edificio per 495.000 $ e comprammo uno stabile di trenta appartamenti a Phoenix, Arizona. Volevamo allontanarci dalla pioggia e in ogni caso avevamo bisogno di vendere. Come per l'Oregon in passato, il mercato dei beni immobili in Arizona era in crisi. Il prezzo per un edificio di trenta appartamenti a Phoenix era di 875.000 $, circa 225.000 $ sotto il prezzo di mercato. Le entrate di contante dai trenta appartamenti era poco più di 5.000 $ al mese. Il mercato dell'Arizona iniziò a salire e, nel 1996, un investitore del Colorado ci offrì 1,2 milioni di dollari per la proprietà.

Mia moglie ed io prendemmo in considerazione l'idea di vendere, ma decidemmo di aspettare per vedere se la legge sui guadagni da capitale sarebbe stata cambiata dal Congresso. Se la cambiavano avevamo valutato che il valore della proprietà sarebbe aumentato di un altro 15-20%. Inoltre, 5.000 $ al mese rappresentavano un interessante flusso di contante nelle nostre casse.
Il punto in quest'esempio è come una piccola somma si possa trasformare in un importante capitale, e ancora, è questione di comprensione dei principi finanziari, delle strategie d'investimento, di percezione del

mercato e delle leggi. Se le persone non sono esperte in queste materie, allora devono, ovviamente, attenersi al dogma standard che dice di giocare con cautela, diversificare e fare solo investimenti sicuri.
Il problema con gli investimenti "sicuri" è che spesso sono troppo sicuri. Così sicuri che i guadagni che procurano sono inferiori.

La gran parte delle grandi compagnie di brokeraggio non tocca le transazioni speculative per proteggere se stesse e i loro clienti. Questa è una politica saggia.

Le negoziazioni realmente valide non sono certo offerte a persone inesperte. Spesso i migliori affari, quelli che fanno arricchire, che rendono i ricchi ancora più ricchi, sono riservati a coloro che comprendono il gioco. E' tecnicamente illegale offrire a qualcuno che non è considerato un investitore "sofisticato" queste transazioni speculative, ma naturalmente questo avviene.

Quanto più "sofisticato" mi posso considerare, tante più opportunità si presentano lungo la mia strada.
Un altro motivo quindi per voler sviluppare la tua intelligenza finanziaria, è perché nella vita ti si presenteranno molte più opportunità. E quanto più grande è la tua intelligenza finanziaria, tanto più facile ti sarà dire se un affare è un buon affare. E' la tua intelligenza che può scoprire un cattivo affare, o fare di un cattivo affare un buon affare. Quanto più apprendo, e c'è molto da imparare, tanto più denaro guadagno semplicemente perché acquisisco più esperienza e saggezza con gli anni che passano. Ho amici che stanno giocando sul sicuro, lavorano duramente nella loro professione senza riuscire ad ottenere la saggezza finanziaria, che si sviluppa con il tempo.

La filosofia personale che m'ispira mi suggerisce di piantare semi nella colonna patrimoniale. Questa è la mia formula. Ho iniziato da piccolo a piantare semi. Alcuni crescono, altri no. La nostra compagnia immobiliare ha valori patrimoniali per svariati milioni di dollari. E' il nostro REIT (o trust d'investimenti sui beni immobili). Il punto che voglio evidenziare è che la maggior parte di quei milioni deriva dai piccoli investimenti da 5.000 - 10.000 $.
Tutti quei pagamenti dilazionati sono stati fortunati a capitare in un periodo di crescita vertiginosa del mercato, con guadagni liberi da tasse e transazioni e che si susseguirono per svariati anni.

Siamo anche titolari di un portafoglio di azioni che mia moglie ed io chiamiamo: i nostri fondi comuni personali. Abbiamo amici che trattano in modo specifico con investitori che, come noi, hanno mensilmente denaro extra da investire. Compriamo titoli ad alto rischio, compagnie speculative private che sono sul punto di trasformarsi in compagnie pubbliche quotate in Borsa negli Stati Uniti o in Canada. Un esempio di come può essere veloce un guadagno può essere fatto con 100.000 azioni acquistate a 25 cents prima che la compagnia diventasse pubblica. Sei mesi dopo, la compagnia è stata quotata e le 100.000 azioni adesso valgono 2 Dollari ciascuna. Se la compagnia è ben amministrata il prezzo continua a crescere e il titolo può arrivare a 20 $, o più, ad azione. Ci sono stati periodi in cui 25.000 $ si sono trasformati in un milione in meno di un anno.

Questo non è un gioco se sai quello che fai. E' un gioco se stai cercando di risparmiare denaro in una compravendita e preghi. L'idea, in ogni situazione, è di utilizzare le conoscenze tecniche, la saggezza e l'amore per il gioco per ridurre le probabilità di perdita e minimizzare il rischio. Certamente il rischio c'è sempre. E' l'intelligenza finanziaria che incrementa le probabilità. Così quello che è rischioso per una persona lo è meno per un'altra. Questa è la ragione principale per la quale costantemente incoraggio la gente ad investire più nella loro educazione finanziaria che in azioni, beni immobili o in altri mercati.
Più sei sveglio e maggiori sono le opportunità che hai di azzeccare le tue scelte.

Giocare in borsa come io faccio personalmente è veramente rischioso per la maggior parte delle persone e non è assolutamente raccomandabile.

Sto giocando dal 1979 e sono stato pagato più del dovuto. Se vai a rileggere perché gli investimenti di questo tipo sono tanto rischiosi per la maggior parte delle persone, saresti capace di indirizzare la tua vita in modo diverso, in modo che l'ipotesi di prendere 25.000 $ e trasformarli in un anno in un milione di dollari, possa essere considerato da te un rischio basso. Come ho già detto precedentemente, nulla di ciò che scrivo è una raccomandazione. E' usato solo com'esempio di ciò che è semplice e fattibile.

Quello che faccio sono piccolezze nello schema delle cose, in ogni modo, per una persona media, un'entrata di più di 100.000 $ l'anno è ottimale e neppure difficile da realizzare. In base alla situazione del mercato ed alla tua scaltrezza si potrebbe raggiungere in cinque, dieci

anni. Se mantieni basse le tue spese personali, 100.000 $ di entrate che si aggiungono sono interessanti, indipendentemente dal tipo di lavoro che fai. Puoi lavorare se ti piace o prenderti del tempo libero se preferisci e usare il sistema di tassazione del Governo a tuo favore, non contro di te.

La mia base personale è il mercato dei beni immobili. Io amo i beni immobili perché sono stabili e si muovono lentamente. Mantengono solida la base patrimoniale. Il flusso di contante è abbastanza stabile e, se convenientemente gestito, ha buone chance d'incrementare il suo valore. Il bello di avere una solida base di beni immobili è che mi permette di rischiare acquistando le azioni più speculative.

Se realizzo grandi profitti con il mercato azionario pago le tasse sugli utili e l'eccedenza la investo nel mercato immobiliare, dando ancora più solidità alla mia colonna patrimoniale.
Un'ultima parola sui beni immobili. Ho viaggiato in tutto il mondo insegnando come investire. In ogni città ho sentito persone affermare che non c'è possibilità di comprare immobili a poco prezzo. Questa non è la mia esperienza. Perfino a New York o Tokio o nelle periferie delle città ci sono affari eccellenti ma trascurati da molte persone. A Singapore, dove attualmente i prezzi dei beni immobili sono alti, ci sono ancora buoni affari da scovare a pochi minuti di macchina dal centro. Così, quando sento qualcuno dire: "Non puoi farlo qui" indicando me, ricordo loro che la giusta affermazione è: "Non so come farlo qui... ancora".

Le grandi opportunità non si vedono con gli occhi. Le vedi con la tua mente. La maggior parte della gente non sarà mai ricca semplicemente perché non ha un'istruzione finanziaria tale da poter riconoscere la buona opportunità che gli sta proprio davanti.

Spesso mi chiedono: "Come incomincio?".

Nell'ultimo capitolo vi offro i dieci passi che ho seguito nel mio cammino verso la libertà economica. Ma ricordate sempre di divertirvi. Questo è solamente un gioco. Qualche volta vinci e qualche volta impari. Ma divertiti.
Molte persone non vincono mai perché hanno paura di perdere. E' per questo che trovo la scuola così superficiale. A scuola impariamo che è sbagliato fare errori e ci puniscono per averli commessi. Però, se osserviamo bene, gli esseri umani sono stati progettati per imparare dagli errori. Impariamo a camminare cadendo. Lo stesso vale quando impariamo ad andare in bicicletta. Ho ancora le cicatrici sulle ginocchia, ma oggi posso andare in bicicletta senza pensarci. Lo stesso vale per diven-

tare ricchi. Sfortunatamente la ragione principale per la quale molte persone non sono ricche è perché sono terrorizzate dall'ipotesi di perdere. I vincitori non sono terrorizzati dall'idea di perdere. Lo sono i perdenti. I fallimenti fanno parte del processo al successo.

Le persone che evitano il fallimento evitano anche il successo. Io vedo il denaro come qualcosa di molto simile alla mia settimanale partita di tennis.

Gioco con impegno, commetto errori, correggo, faccio ancora errori, correggo e gioco meglio. Se perdo la partita corro verso la rete, stringo la mano del mio avversario, sorrido e dico: "Ci vediamo sabato prossimo".

Ci sono due tipologie d'investitori.

1. Il primo tipo, il più comune, è l'investitore che compra un pacchetto d'investimenti. Chiamano un broker, o un agente o un consulente finanziario e comprano qualcosa. Potrebbe essere un fondo comune, un investimento immobiliare, azioni, buoni. Questo è un buon metodo, chiaro e semplice, d'investire. Un esempio può essere quello di chi entra in un negozio e compra un computer imballato preso dallo scaffale.
2. Del secondo tipo fanno parte gli investitori che creano investimenti. Quest'investitore di solito mette insieme una transazione, così come ci sono persone che comprano i componenti di un computer e li assemblano. E' come farlo su misura. Io non so nulla di come mettere insieme le parti di un computer, ma so come incastrare i pezzi di un'opportunità, o conosco persone che lo fanno.

E' probabilmente questo secondo tipo d'investitore l'investitore professionista. A volte può impiegare anni per mettere insieme tutti i pezzi. E qualche volta non ci riesce. E' di questo secondo tipo l'investitore che il mio papà ricco mi ha incoraggiato ad essere. E' importante imparare come mettere insieme i pezzi perché è così che si vince enormemente e, alle volte, si perde enormemente se la corrente è contraria.

Se vuoi essere un investitore del secondo tipo hai bisogno di sviluppare tre caratteristiche principali. Queste tre abilità si aggiungono a quelle richieste per diventare finanziariamente intelligenti:

1. Come trovare un'opportunità che è sfuggita ad altri. Tu vedi

con la mente quello che è sfuggito ai loro occhi. Per esempio, tempo fa un amico comprò una vecchia casa in rovina. Era spaventoso solo guardarla. Tutti si chiedevano perché mai l'avesse comprata. Quello che vide lui e noi no, era che la casa includeva quattro lotti di terra aggiuntivi. Lui se ne rese conto andando al catasto. Dopo averla comprata, ha demolito la casa e rivenduto i cinque lotti ad un costruttore per tre volte il valore di quanto aveva pagato per il pacchetto completo. Ha guadagnato 75.000 $ per due mesi di lavoro. Non è un mucchio di soldi, ma è sicuramente una cifra superiore al salario minimo e tecnicamente non difficile da realizzare.

2. Come procurarsi il denaro. Mediamente le persone vanno solo in banca. Il secondo tipo d'investitore ha bisogno di sapere come aumentare il proprio capitale, esistono molte strade che non prevedono una banca. Tanto per cominciare ho imparato il sistema per comprare case senza bisogno della banca. Non è tanto per le case, quello che non ha prezzo è imparare a procurarsi denaro. Troppo spesso sento persone dire: "La banca non mi presta il denaro" o: "Non ho il denaro per comprarlo". Se vuoi essere un investitore di Tipo 2 hai bisogno di capire cos'è che blocca molte persone. In altre parole, la maggior parte delle persone permette che la mancanza di denaro impedisca la realizzazione di una compravendita. Se puoi evitare quest'ostacolo, sarai milioni di Dollari avanti rispetto a coloro che non apprendono quest'abilità. Mi è capitato molte volte di comprare una casa, uno stabile o azioni senza avere un penny in banca. Una volta ho comprato una palazzina per 1,2 milioni di dollari. Feci quello che si definisce: "t. i. u." bloccandola con un contratto scritto tra venditore e compratore. Allora ho procurato il deposito di 100.000 $ che mi ha permesso di trovare in novanta giorni il resto del denaro. Perché l'ho fatto? Semplicemente perché sapevo che la palazzina valeva due milioni di dollari. Non ho mai trovato il denaro. In ogni modo, la persona che mi diede i 100.000 $ mi pagò 50.000 $ per aver trovato l'affare, lui prese il mio posto, io mi allontanai. Tempo di lavoro totale: 3 giorni. Ancora una volta, quello che sai vale più di quello che compri. Investire non è comprare. E' più un fatto di competenza.

3. Come organizzare persone sveglie. Le persone intelligenti sono quelle che contrattano o lavorano con una persona che è più

intelligente di loro. Quando hai bisogno di un consiglio, assicurati di scegliere con saggezza il tuo consigliere.

C'è molto da imparare, ma le ricompense possono essere astronomiche. Se non vuoi sviluppare queste capacità, sei un investitore di tipo 1, il che è consigliabile.

E' quello che sai la tua maggior ricchezza. Quello che fai senza capire è il tuo maggior rischio. Ci sono sempre rischi, quindi impara a gestire il rischio piuttosto che evitarlo.

LEZIONE 6

LAVORA PER IMPARARE - NON LAVORARE PER DENARO

CAPITOLO SETTE
Lezione sei

Lavora per imparare - non lavorare per denaro

Nel 1995 accettai di concedere un'intervista per un quotidiano di Singapore. La giovane giornalista fu puntuale e l'intervista iniziò immediatamente. Ci sedemmo nella lobby di un lussuoso hotel sorseggiando caffè e discutendo sui motivi del mio viaggio a Singapore. Avrei condiviso il palco con Zig Zaglar. Lui per parlare di motivazione ed io de "I segreti dei ricchi".

"Un giorno anche a me piacerebbe essere una scrittrice di best-seller come lei" disse la giornalista. Avevo visto alcuni articoli che la giovane aveva scritto per il giornale e ne ero rimasto colpito. Aveva uno stile forte e chiaro. I suoi articoli catturavano l'interesse del lettore.

"Lei ha uno stile eccellente" risposi. "Cos'è che la trattiene dal raggiungere il suo sogno?"

"Sembra che il mio lavoro non vada da nessuna parte" disse tranquillamente. "Tutti sostengono che i miei racconti sono eccellenti ma non succede nulla. Così conservo il lavoro al giornale. Almeno posso pagare le mie spese. Ha qualche suggerimento?"

"Sì" dissi pronto. " Un mio amico qui a Singapore ha una scuola dove insegna alle persone a vendere. Tiene stage di marketing per molte aziende leader e penso che partecipare ad uno di quei corsi potrebbe migliorare enormemente la sua carriera".

Lei s'irrigidì. "Sta dicendo che dovrei andare a scuola per imparare a vendere?" Annuii.

"Non dirà sul serio, vero?"

Annuii nuovamente, "Cosa c'è di male?" Adesso desideravo poter tornare indietro e non aver detto nulla. Lei si sentiva offesa. Con il desiderio di aiutare, mi ritrovavo a difendere il mio suggerimento.

"Ho una laurea in Letteratura Inglese. Perché dovrei andare a scuola per imparare ad essere una venditrice? Sono una professionista. Sono andata all'Università per diventare una professionista non per diventare una venditrice. Odio i venditori. L'unica cosa che vogliono è il denaro. Quindi, mi dica, perché dovrei studiare marketing?" Iniziò a riporre le sue cose con forza nella valigetta. L'intervista era finita.

Sopra il tavolino c'era la copia di uno dei miei primi bestseller. Lo presi insieme al notes degli appunti che lei aveva scritto. "Vede questo?" dissi indicando le sue annotazioni.

Lei guardò "Cosa?", disse confusa.

Volutamente indicai di nuovo i suoi appunti. Aveva scritto sul suo notes: "Robert Kiyosaki. Autore di bestseller".

"C'è scritto: autore di libri più venduti, non scritti meglio."

I suoi occhi si spalancarono.

"Sono uno scrittore terribile. Lei è una scrittrice meravigliosa. Io ho partecipato ad un corso di vendite. Lei ha una laurea. Metta insieme tutto questo e avrà l'autore dei libri più venduti e l'autore dei libri scritti meglio".

La rabbia traspariva dai suoi occhi. "Non mi abbasserò al punto d'imparare a vendere. La gente come lei non ha una scrittura professionale. Io sono un'esperta e competente scrittrice e lei è un venditore, non è giusto".

Mise via il resto dei suoi appunti, se ne andò frettolosamente attraversando la grande porta di vetro nell'umida mattina di Singapore. In ogni modo scrisse su di me un articolo imparziale e gradevole.

Il mondo è pieno di persone avvedute, di talento, istruite e dotate. Li incontriamo tutti i giorni. Sono ovunque.

Qualche giorno fa la mia auto non andava bene. Entrai in un'officina e un giovane tecnico riparò il guasto in pochi minuti. Aveva capito quello che non andava semplicemente ascoltando il motore. Ero colpito.

La triste verità è che un gran talento non basta.

Sono costantemente sbalordito dalla piccola somma che guadagnano persone anche molto dotate. L'altro giorno ho sentito che meno del 5% dei nordamericani guadagna più di 100.000$ l'anno. Ho conosciuto persone brillanti e molto istruite che guadagnano meno di 20.000 $ l'anno. Un consulente aziendale specializzato in ambito medico mi raccontava che molti dottori, dentisti e ortopedici hanno problemi economici. Fino ad ora avevo pensato che, dal momento della laurea, per loro i dollari piovessero. Fu il consulente a dirmi: "Sono ad un'abilità di distanza dalla grande ricchezza".

Il significato di questa frase è che per alcuni c'è solo bisogno d'imparare e gestire una capacità in più, e le loro entrate spiccherebbero il volo. Ho già detto che l'intelligenza finanziaria è una sinergia tra contabilità, investimenti, marketing e legge. Lega questi quattro elementi tecnici e guadagnare denaro con il denaro sarà facile.

Quando si tratta di soldi, l'unico atteggiamento che molte persone conoscono é lavorare duramente.

L'esempio classico di una sinergia di attitudini era la giovane giornalista. Se lei avesse sviluppato diligentemente le capacità di vendita e marketing, le sue entrate avrebbero avuto una crescita sostanziale. Fossi stato al suo posto, avrei frequentato corsi da copywriting così come di vendita. Quindi, invece di scrivere per un giornale, avrebbe potuto cercare lavoro in un'agenzia pubblicitaria. Anche se questo poteva significare una diminuzione dello stipendio avrebbe imparato a comunicare con "slogan", frasi brevi che sono usate negli spot pubblicitari di successo. Avrebbe anche potuto impegnare del tempo per studiare le pubbliche relazioni, una competenza importante. Avrebbe imparato come guadagnare milioni con la pubblicità. E la sera, o durante i weekends, poteva scrivere il suo grande romanzo. Una volta finito sarebbe stata un'abile venditrice del suo libro e così, in breve tempo, sarebbe stata un'autrice di "bestseller".

Quando è uscito il mio primo libro: *"Se vuoi diventare ricco e essere felice, non andare a scuola!?"*, un editore mi suggerì di cambiare il titolo in "L'istruzione economica". Dissi all'editore che con un titolo come quello avrei venduto solo due libri: uno alla mia famiglia e uno al mio migliore amico. Il problema era che loro se lo aspettavano in regalo da me. L'odioso titolo: *"Se vuoi diventare ricco e felice, non*

andare a scuola!?" fu scelto perché sapevamo che avrebbe creato tonnellate di pubblicità. Io sono per l'istruzione e credo nella riforma dell'istruzione. Altrimenti perché continuerei a premere per cambiare un sistema scolastico antiquato come il nostro? Così ho scelto un titolo che mi avrebbe portato in numerosi programmi televisivi e radiofonici, semplicemente perché volevo essere un contestatore. Molte persone pensavano che ero un "dolce alla frutta" ma il libro vendeva e vendeva.

Nel 1969 mi laureai all'Accademia della Marina Mercantile degli Stati Uniti, il mio papà istruito era felice. La compagnia Standard Oil of California mi assunse per la sua flotta petrolifera. Io ero il terzo ufficiale in seconda, lo stipendio era basso rispetto ai miei colleghi ufficiali, ma era OK per un primo, vero lavoro dopo l'università. Il mio stipendio iniziale era di circa 42.000 $ l'anno, inclusi gli straordinari e dovevo lavorare solo per sette mesi. Avevo cinque mesi di vacanze. Se avessi voluto avrei potuto fare un trasporto in Vietnam con la nave di una compagnia consociata e sarebbe stato facile raddoppiare il mio stipendio invece di prendermi cinque mesi di vacanza. Avevo una strepitosa carriera davanti a me ma diedi le dimissioni dopo sei mesi per entrare nel Corpo della Marina ed imparare a volare. Il mio papà istruito era sconvolto. Il mio papà ricco si complimentò con me. Nella scuola e nel lavoro, un'opinione diffusa è quella della "specializzazione". E' come sostenere che per guadagnare più denaro e migliorare professionalmente è necessario "specializzarsi". Questa è la ragione per cui i medici iniziano immediatamente a cercare una specializzazione in ortopedia, in cardiologia o in pediatria. Lo stesso può essere vero per i commercialisti, architetti, avvocati, piloti e per altre professioni.

Il mio papà povero credeva in questo principio assoluto.

Il papà ricco m'incoraggiava a fare esattamente l'opposto. "Devi sapere un po' di tutto" era il suo suggerimento. E' per questo che per anni ho lavorato in diverse aree delle sue compagnie. Per un periodo ho lavorato nell'ufficio contabilità, anche se probabilmente non sarò mai un contabile, voleva che imparassi per "osmosi". Papà ricco sapeva che avrei acquisito il "gergo" e la percezione di ciò che era importante e di ciò che non lo era. Ho lavorato anche come autista e come operaio nell'impresa edile, così come nelle vendite, nell'ufficio ordini e nel marketing. Stava preparando Mike e me. Per questo insisteva per farci partecipare alle riunioni con i banchieri, gli avvocati, i contabili e gli agenti. Voleva che conoscessimo un po' tutti gli aspetti del suo impero.

Quando lasciai l'impiego alla Standard Oil, seppure ben pagato, il mio papà istruito mi parlò a cuore a cuore. Era disorientato. Non riusciva a capire la mia decisione di rinunciare ad una professione che mi offriva una buona retribuzione, grandi benefici, molto tempo libero e opportunità di carriera. Quando una sera mi chiese: "Perché hai rinunciato?", non sono riuscito a spiegarglielo, anche se ci ho provato. La mia logica non si adattava alla sua. Il grande problema era che la mia logica era la logica del papà ricco.

La certezza di un lavoro sicuro significava tutto per il mio padre istruito. Imparare era tutto per il mio padre ricco.

Papà istruito pensava che frequentavo la scuola per diventare un ufficiale di marina. Papà ricco sapeva che io andavo a scuola per studiare commercio internazionale. Da studente ho fatto viaggi come amministratore di carico su petroliere e navi passeggeri dirette verso l'Oriente e nel Sud del Pacifico. Papà ricco insisteva perché rimanessi nel Pacifico invece d'imbarcarmi sulle navi per l'Europa, lui sapeva che le nazioni emergenti erano in Asia e non in Europa. Mentre molti dei miei compagni di classe, compreso Mike, andavano a festeggiare nei club universitari, io studiavo commercio, forma d'impresa, popolazione e cultura di Giappone, Taiwan, Singapore, Hong Kong, Vietnam, Corea, Tahiti, Samoa e Filippine. Mi divertivo anche, ma non nei club studenteschi. Mi perfezionai rapidamente.

Papà istruito non riusciva a capire perché avevo deciso di arruolarmi in Marina. Gli spiegai che volevo diventare pilota, ma in realtà desideravo imparare a comandare i soldati. Papà ricco mi aveva spiegato che la parte più difficile di amministrare un'azienda è la gestione delle persone. Aveva passato tre anni nell'esercito, il mio papà istruito era stato esonerato. Il mio papà ricco mi parlò della capacità d'imparare a gestire uomini in situazioni pericolose. "La leadership è la prossima cosa che devi apprendere" disse. " Se non sei un buon leader ti spareranno alle spalle, proprio come succede negli affari".

Di ritorno dal Vietnam, nel 1973, mi congedai dalla Marina anche se amavo volare. Trovai lavoro alla Xerox Corp. Vi entrai per una ragione precisa, non per i benefits che offriva. Io ero una persona timida e il pensiero di vendere era quello che più mi terrorizzava al mondo. La Xerox aveva uno dei migliori programmi di formazione alla vendita d'America.

Papà ricco era orgoglioso di me. Mio papà istruito si vergognava. Essendo un intellettuale pensava che i venditori fossero inferiori a lui. Lavorai alla Xerox per quattro anni, finché superai la paura di essere rifiutato bussando alle porte. Una volta consolidata la mia posizione tra i "top 5" della compagnia per le vendite, diedi le dimissioni e lasciai dietro di me una brillante carriera in un'eccellente azienda.

Nel 1977 fondai la mia prima compagnia. Papà ricco aveva preparato Mike e me a dirigere aziende, quindi adesso dovevo imparare a gestirle ed organizzarle. Il mio primo articolo, un portafoglio di nylon e velcro, era prodotto nel lontano Oriente e spedito in un magazzino di New York, vicino a dov'ero andato a scuola. La mia istruzione convenzionale era completa ed era tempo di provare le mie ali. Se fallivo ero rovinato. Papà ricco pensava che era meglio andare in rovina prima dei 30 anni. "Hai ancora tempo per recuperare" fu il suo consiglio. Alla vigilia del mio trentesimo compleanno, il primo carico di portafogli lasciò la Corea diretto a New York.

Oggi sono esperto di commercio internazionale. Come il mio papà ricco m'aveva suggerito continuo a cercare le nazioni emergenti. Oggi la mia compagnia d'investimenti opera in Sud America, Asia, Norvegia e Russia.

C'è un detto che afferma: "Lavoro è l'acronimo di job (= lavoro in inglese) "Just Over Broke" (quasi in bancarotta) e purtroppo posso affermare che il detto si applica a milioni di persone anche perché la scuola non ritiene che "l'intelligenza finanziaria" sia una forma d'intelligenza e molti lavoratori "vivono con i loro pensieri". Lavorano e pagano i conti.

C'è un'altra orribile teoria di management che dice: "I dipendenti lavorano quel tanto per non essere licenziati, i proprietari pagano appena il sufficiente perché i lavoratori non si licenzino". Se guardo la scala salariale della maggior parte delle compagnie posso dire che c'è un fondo di verità in quest'affermazione.

Il risultato finale è che la maggior parte dei lavoratori non progredisce. Fanno quello che hanno suggerito loro di fare: "Cerca un impiego sicuro". Molti si focalizzano su un lavoro che permetterà di ottenere entrate e benefits nel breve periodo, ma spesso questa scelta si rivela alla lunga disastrosa.

Io invece raccomando alle persone giovani di cercare un lavoro

per quello che potrebbero imparare più che per quello che potrebbero guadagnare. Guardati intorno per vedere qual è la capacità che desideri affinare prima di scegliere una professione specifica e rimanere imprigionato nel "cammino del topo".

Una volta che le persone si trovano intrappolate a vita nel processo dei conti da pagare, diventano come quei piccoli criceti che corrono dentro quella piccola ruota metallica nella loro gabbia. Le loro piccole zampette pelose corrono freneticamente, la ruota gira furiosamente, ma arriva domani mattina e loro continuano a stare nella stessa gabbia: grande lavoro.

Nel film Jerry Maguire, con Tom Cruise come protagonista, ci sono molte scene bellissime. Una di quelle memorabili probabilmente è: "Mostrami il denaro", ma c'è una scena che considero molto credibile, quella dove Tom Cruise, appena licenziato, sta lasciando la compagnia e chiede a tutti i suoi colleghi: "Chi vuol venire con me?" ma tutt'intorno solo un gelido silenzio. C'è solo una collega che parla e dice: "Mi piacerebbe, ma sto per avere una promozione fra tre mesi."

Quest'affermazione è probabilmente la più vera di tutte nel film. E' il tipo d'affermazione che le persone usano per tenersi occupate mentre lavorano, allontanando la mente dai conti da pagare. So che il papà istruito aspettava ogni anno con ansia il suo aumento, e ogni anno rimaneva deluso. Così tornava a scuola per ottenere nuove specializzazioni e poter meritare un aumento, ma, di nuovo, un'altra delusione.

La domanda che spesso faccio alle persone è: "Dove ti stanno portando le tue attività quotidiane?". Proprio come il piccolo criceto, mi chiedo se le persone vedono dove li stia portando il duro lavoro. Che cosa riserva il futuro per loro?

Cyril Brickfield, il direttore esecutivo dell'associazione Pensionati d'America afferma che: "Le pensioni private sono in uno stato di caos. Prima di tutto il 50 per cento della forza lavoro oggi non ha la pensione. Solo questo dovrebbe essere un fatto estremamente preoccupante. Il 75/80 per cento del restante 50 per cento, ha pensioni inefficaci, di appena 55, 150 o 300 dollari al mese."

Nel suo libro *The Retirement Myth* (Il mito del pensionamento), Craig S. Karpel scrive: "Ho visitato la sede centrale di una delle maggiori agenzie nazionali di consulenza previdenziale e ho incontrato uno dei direttori generali, specializzata nel programmare lussuosi piani pen-

sionistici per top manager.

Quando le chiesi cosa potevano aspettarsi le persone che non avevano un ufficio d'angolo, tappezzato e con la vista migliore in merito agli importi delle loro pensioni, lei disse con un sorriso: "La pallottola d'argento". "Cos'è la pallottola d'argento?" chiesi. Lei si strinse nelle spalle: "Se i baby boomers scoprono di non avere abbastanza denaro per vivere quando saranno anziani potrebbero uscire di senno."

Karpel va avanti spiegando la differenza tra il vecchio piano pensioni "Defined Benefit" e il nuovo "401K" che è più rischioso. Per molte persone che oggi lavorano, questo non è un quadro piacevole, ed è solo relativo alle pensioni. Quando si aggiungono gli onorari per i servizi sanitari e per le lunghe degenze nelle case di cura, l'immagine è veramente spaventosa.

Nel suo libro indica che nel 1995 gli onorari delle case di cura andavano da 30.000 a 125.000 dollari l'anno. Si recò personalmente in una clinica della sua zona, pulita e senza fronzoli, i prezzi nel 1995 erano di 88.000 dollari l'anno.

Già in molti ospedali dei paesi dove la sanità è pubblica si devono prendere delle drastiche decisioni come "chi morirà e chi vivrà?", queste decisioni si basano esclusivamente sull'età e su quanto denaro hanno i pazienti. Se il paziente è anziano, spesso le cure mediche sono prestate a qualcuno più giovane. Il paziente anziano e povero è messo in fondo alla lista. Così, come il ricco può permettersi un'istruzione migliore, il ricco sarà in grado di mantenersi in vita, mentre chi dispone di minor benessere morirà.

Così mi stupisco di come i lavoratori guardano al futuro solo come al giorno della prossima paga, senza domandarsi mai verso dove sono diretti.

Quando parlo con adulti che vogliono guadagnare più denaro, raccomando sempre la stessa cosa. Suggerisco di guardare alla loro vita con una prospettiva a lungo termine. Invece di lavorare semplicemente per il denaro e per la sicurezza, che ammetto essere importanti, consiglio loro di trovare un secondo lavoro che insegnerà a sviluppare una seconda capacità. Spesso raccomando di iniziare un'attività di network marketing, chiamato anche multilevel marketing, se vogliono acquisire abilità nella vendita. Alcune di queste aziende hanno eccellenti programmi di formazione che aiutano le persone a superare la paura del rifiuto o di non riuscire, che sono le ragioni principali per cui le persone non hanno successo. A lungo termine l'istruzione ha più valore del

denaro.

Quando do questo suggerimento spesso mi sento rispondere: "Oh, è troppo complicato" oppure: "Voglio fare solo ciò che m'interessa".

All'affermazione: "E' troppo complicato" io chiedo: "Allora continuerai a lavorare per tutta la vita consegnando il 50 per cento delle tue entrate al governo?". All'altra affermazione: "Faccio solo ciò che m'interessa", ribatto: "A me non interessa andare in palestra, ma ci vado perché voglio sentirmi meglio e vivere a lungo."

Sfortunatamente c'è verità nel vecchio detto: "Non puoi insegnare ad un cane vecchio trucchi nuovi." Se una persona non è abituata ai cambiamenti, è duro cambiare.

Ma per quelli di voi pronti a saltare l'ostacolo quando arriva la possibilità di lavorare per imparare qualcosa di nuovo, io offro queste parole d'incoraggiamento: molto nella vita è simile alla decisione d'andare in palestra. La parte più dolorosa è decidere di andare. Una volta superato questo momento è tutto più facile. Ci sono stati giorni che ho provato fastidio solo all'idea di andare in palestra, ma una volta lì, in movimento, è un piacere. Quando l'esercizio è finito, sono sempre soddisfatto di essermi costretto ad andare.

Se non desideri lavorare per imparare qualcosa di nuovo e insisti invece a specializzarti nel tuo settore, assicurati che l'azienda per la quale lavori aderisca ad un sindacato. I sindacati sono fatti per proteggere gli specializzati.

Mio padre istruito era uno dei dirigenti del sindacato insegnanti delle Hawaii. Mi disse che è stato il lavoro più duro che abbia avuto. Papà ricco, d'altro lato, ha fatto sempre del suo meglio per evitare che nelle sue aziende prendessero piede i sindacati. Ha avuto successo. Anche se i sindacati erano vicini, papà ricco fu sempre abile a tenerli a bada.

Personalmente sono neutrale perché vedo necessità e vantaggi da entrambi i lati. Se tu fai quello che la scuola consiglia diventi altamente qualificato nel tuo settore e allora cerchi la protezione di un sindacato. Per esempio, se io avessi proseguito nella mia carriera di pilota, avrei cercato un'azienda dov'era attivo un sindacato dei piloti forte. Perché? Perché la mia vita sarebbe stata dedicata ad apprendere delle conoscenze utili solo per un'applicazione. Se mi cacciavano da quella compagnia, le mie capacità non sarebbero state tanto preziose in un'altra industria. Un pilota senior con 100.000 ore di pesante lavoro per la

linea aerea, guadagna 150.000 dollari l'anno. Farà molta fatica a trovare impiego in una scuola per uno stipendio equivalente. Le abilità non sono necessariamente trasferite da un'industria all'altra, le conoscenze dei piloti sono pagate dalle industrie aeronautiche, queste capacità però non sono poi così importanti nel mondo della scuola.

Lo stesso oggi è vero per i medici. Con tutti i cambiamenti nel campo della medicina, molti medici specialisti stanno necessariamente conformandosi alle norme di organizzazioni mediche come la HMO. Gli insegnanti, definitivamente, hanno bisogno di associarsi in un sindacato. Oggi in America il sindacato degli insegnanti è il più grande e il più forte finanziariamente. Il NEA, National Education Association, ha un'enorme influenza politica. Gli insegnanti hanno bisogno di protezione sindacale perché le loro conoscenze, al di fuori del mondo della scuola, hanno un valore relativo per l'industria.

Così la regola è: "molto specializzato, allora sindacato." E' la cosa più intelligente da fare.

Quando chiedo alla mia classe: "Quanti di voi potrebbero cucinare un hamburger meglio di McDonald's?" quasi tutti gli studenti alzano la mano. Quindi chiedo: "Allora perché se molti di voi possono cucinare meglio un hamburger, McDonald's fa più soldi di voi?"

La risposta è ovvia: McDonald's ha un eccellente sistema di commercializzazione.

La ragione per cui molte persone di talento sono povere è perché sono focalizzate a fare meglio gli hamburger ma sanno poco o nulla sul sistema di distribuzione.

Ho un amico alle Hawaii che è un grande artista. Guadagna una considerevole quantità di denaro. Un giorno l'avvocato di sua madre lo chiama e lo informa che lei gli aveva lasciato 35.000 dollari. Era quello che era rimasto del suo patrimonio dopo che l'avvocato e il governo avevano preso la loro parte. Immediatamente il mio amico vide un'opportunità per incrementare la sua attività usando parte di quel denaro per la pubblicità. Due mesi dopo, la sua prima pubblicità a pagina intera e in quattro colori, apparve su una costosa rivista per persone molto ricche. La reclame rimase per tre mesi. Non ebbe alcun riscontro da quella pubblicità e tutta l'eredità sfumò. Adesso vuole citare a giudizio la rivista per errore di presentazione.

Questo è un caso comune a chi può fare un bellissimo hamburger ma conosce poco la commercializzazione. Quando gli chiesi cosa aveva imparato da quell'esperienza la risposta fu solo: "Gli agenti pubblicitari sono dei truffatori." Allora gli chiesi se desiderava fare un corso di vendite e un corso di marketing. Rispose: "Non ho tempo e non voglio sprecare il mio denaro."

Il mondo è pieno di persone di talento povere. Troppo spesso sono povere, o guadagnano poco per quelle che sono le loro capacità, non per quello che sanno ma per quello che non sanno.

Si concentrano per perfezionare la loro abilità di fare un hamburger migliore piuttosto che imparare le tecniche di vendita e distribuzione dell'hamburger. Forse McDonald's non fa gli hamburger migliori ma sono i migliori a vendere e a distribuire un hamburger medio.

Secondo il mio papà dovevo essere specializzato. Questo dal suo punto di vista voleva dire essere pagati di più. Perfino dopo che il governo delle Hawaii lo informò che non avrebbe lavorato ancora a lungo negli uffici governativi, il mio padre istruito continuò ad incoraggiarmi a prendere la specializzazione. Mio padre istruito prese a cuore la causa del sindacato insegnanti con campagne per promuovere protezione e benefici per questi professionisti molto qualificati ed istruiti. Discutevamo spesso, ma sapevo che mai avrebbe condiviso con me l'idea che l'eccessiva specializzazione è la causa della necessità di tutela sindacale. Non capiva che più diventi specializzato, più sei intrappolato e dipendi da quella specializzazione.

Papà ricco consigliò a Mike e a me di "adattarci". Molte compagnie fanno la stessa cosa. Trovano un brillante studente appena uscito dalla scuola commerciale ed iniziano a "resettare" questa persona perché un giorno possa farsi carico dell'azienda. Così questo giovane e brillante impiegato non si specializza in un settore, ma si sposta di reparto in reparto per conoscere tutti gli aspetti del sistema aziendale. Il ricco spesso "prepara" così i figli o i figli di altri, che in questo modo acquisiscono una perfetta conoscenza delle attività della compagnia e di come i vari reparti lavorano.

Per la generazione della seconda guerra mondiale, saltare da un'azienda ad un'altra non era visto di buon'occhio. Oggi è considerato intelligente. Siccome le persone passeranno di azienda in azienda piuttosto che ottenere grandi specializzazioni, perché non cercare di "imparare" più che di "guadagnare"? Nel breve periodo è possibile che si guadagni meno. Nel lungo periodo questa scelta pagherà con ampi dividendi.

Le principali attitudini di management necessarie al successo sono:

1. Gestione del flusso di cassa
2. Gestione del sistema (incluso te stesso e il tempo per la famiglia)
3. Gestione delle persone.

Le più importanti conoscenze specifiche sono la vendita e la cognizione esatta del marketing. E' l'abilità di vendere -quindi di comunicare con un altro essere umano che sia un cliente, un impiegato, il capo, il coniuge o il figlio - che è alla base del successo personale. Le abilità di comunicazione come lo scrivere, parlare e negoziare sono cruciali per una vita di successo. E' una capacità su cui lavoro costantemente, frequentando corsi o comprando audio cassette educative utili per ampliare la mia conoscenza.

Come ho già accennato, il mio padre istruito lavorava duramente. Più esperto diventava, più duramente lavorava. Quanto più si specializzava tanto più si trovava intrappolato. Nonostante il suo stipendio aumentasse, le sue opportunità diminuivano. In poco tempo si trovò fuori dal lavoro ministeriale e si rese conto di quant'era davvero vulnerabile professionalmente. E' come un atleta che improvvisamente può farsi male o è troppo vecchio per giocare. Una posizione molto remunerata se ne va, e loro hanno capacità limitate per ricominciare.
Io credo che questa sia la ragione per cui il mio padre istruito s'indirizzò tanto verso i sindacati. Aveva capito quanto un sindacato poteva dargli aiutio

Papà ricco incoraggiava Mike e me a sapere di tutto un po'. Ci suggeriva di lavorare con persone più intelligenti di quanto lo eravamo noi e di mettere insieme persone sveglie per lavorare in team. Oggi sarebbe definita una sinergia di specialità professionali.

Incontro ex insegnanti di scuola che guadagnano centinaia di migliaia di dollari l'anno. Guadagnano tanto perché hanno competenze specifiche nel loro settore così come in altri campi. Possono insegnare bene tanto la vendita come il marketing. Io non conosco altre attitudini più importanti della vendita e del marketing. Le capacità di successo nella vendita e nel marketing sono difficoltose per molti principalmente perché hanno paura del rifiuto.Quanto meglio si riesce a comunicare, negoziare e gestire la paura del rifiuto, più la vita è facile.

Proprio come consigliai alla giornalista che voleva diventare un'autrice di bestseller. Oggi consiglio tutti allo stesso modo. Essere tecnicamente specializzato ha la sua forza quanto i suoi punti di debolezza. Ho amici che sono dei geni, ma non possono comunicare efficacemente con altri esseri umani e il risultato è che i loro guadagni sono disastrosi. Li esorto ad impiegare un anno per imparare a vendere. Anche se non guadagnano nulla, la loro capacità di comunicare migliorerà. Questo non ha prezzo.

Per essere esperti di mercato e validi venditori, dobbiamo essere tanto dei buoni insegnanti quanto buoni studenti. Nei periodi finanziariamente o professionalmente combattuti c'è spesso una carenza nel dare e nel ricevere. Conosco molte persone che sono povere perché non sono né buoni studenti né validi insegnanti.

Entrambi i miei due papà erano uomini generosi. Tutti e due avevano l'abitudine di dare per primi. Insegnare era uno dei loro modi di dare. Più davano e più ricevevano. Una differenza evidente era nel loro modo di donare denaro. Papà ricco donava sempre grandi somme. Donava alla Chiesa per le opere di carità e così pure alla sua fondazione. Sapeva che per ricevere denaro doveva prima darlo. Fare offerte di denaro è il segreto di molte grandi e ricche famiglie. Questo è il perché ci sono organizzazioni come la Fondazione Rockefeller e la Fondazione Ford. Sono organizzazioni concepite per prendere le loro ricchezze, incrementarle e distribuirle ininterrottamente.

Il mio padre istruito diceva sempre: "Quando avrò del denaro extra, lo darò in regalo." Il problema era che non c'erano mai degli extra. Così lavorava sempre più duramente per attirare soldi invece di focalizzarsi sulla più importante legge del denaro: "Dai e riceverai". Invece lui credeva in: "Ricevi e dopo dai".

In conclusione sono diventato com'entrambi i miei padri. Una parte di me è un acerrimo capitalista che ama il gioco del "denaro che inventa il denaro", l'altra parte di me è un responsabile insegnante, profondamente preoccupato per questo continuo ampliamento del divario tra chi ha e chi non ha. Io personalmente sostengo che il sistema educativo antiquato è il principale responsabile di questo crescente gap.

PRINCIPI

CAPITOLO OTTO

Superando gli ostacoli

Anche le persone che hanno studiato e sono finanziariamente preparate possono incontrare degli ostacoli nel cammino per diventare economicamente indipendenti. Sono cinque le ragioni principali che impediscono a persone finanziariamente competenti di realizzare un assetto patrimoniale soddisfacente. Le cinque ragioni sono:

1. Paura
2. Cinismo
3. Pigrizia
4. Cattive abitudini
5. Arroganza

Ragione Nº1. Superare la paura di perdere denaro. Non ho mai incontrato nessuno cui piace l'idea di perdere denaro. E in tutta la mia vita, non ho mai incontrato una persona ricca che non abbia perso denaro. Ma ho incontrato molte persone povere che non hanno mai perso dieci centesimi... investendo, magari.

La paura di perdere denaro è reale. Ce l'hanno tutti, anche i ricchi. Ma non è la paura il problema. E' come tu gestisci la paura. E' come tu gestisci le perdite. E' come amministri il fallimento che fa la differenza nella vita.

Questo vale per ogni situazione, non solo per il denaro. La differenza principale tra una persona ricca e una persona povera sta in come gestiscono la paura.

E' giusto essere timorosi. E' giusto essere codardi quando si tratta di denaro. Tu puoi essere ancora ricco. Tutti noi siamo eroi per qualcosa e codardi per qualcos'altro. Un'amica di mia moglie è infermiera in un pronto soccorso. Quando vede il sangue, entra in azione. Quando io nomino gli investimenti, lei scappa. Quando io vedo il sangue non scappo, svengo.

Papà ricco capiva le fobie sul denaro. "Alcune persone sono terrorizzate dai serpenti. Alcune persone sono terrorizzate all'idea di perdere denaro. Entrambe sono fobie" diceva. Così la sua soluzione alla paura di perdere di denaro era in questa piccola frase:

"Se detesti il rischio e le preoccupazioni.... inizia da giovane"

Per questa ragione le banche consigliano il risparmio come abitudine fin da quando si è giovani. Se inizi presto, é facile diventare ricchi. Non voglio entrare in argomento adesso, ma c'è una grande differenza tra una persona che inizia a risparmiare all'età di 20 anni o verso i 30 anni. Una differenza impressionante.

Si dice che una delle meraviglie del mondo è il potere d'incremento dell'interesse.

Si dice che l'acquisto dell'isola di Manhattan sia stato uno degli affari più grandiosi di tutti i tempi. New York fu comprata per 24 Dollari in ciondoli e collane. Ma se quei 24 Dollari fossero stati investiti all'8 percento annuo avrebbero reso più di 28 trilioni di dollari nel 1995. Manhattan poteva essere ricomprata e con il denaro avanzato si poteva comprare gran parte di Los Angeles, specialmente ai prezzi del mercato immobiliare del 1995.

Il mio vicino di casa lavora per la maggiore azienda di computer, ha venticinque anni di anzianità. Tra cinque anni lascerà l'azienda con 4 milioni di dollari nel suo piano di pensionamento 401k. Gran parte di quel denaro è investita in fondi comuni ad alto rendimento che lui convertirà in buoni e titoli del governo. Avrà solo 55 anni quando si ritirerà, ed avrà entrate superiori ai 300.000 dollari l'anno, più di quello che riceve dalla sua retribuzione. Questo si può sempre fare, anche se odi perdere denaro o correre rischi. Ma devi iniziare presto, stabilire un piano di pensionamento definitivo e assumere un pianificatore finanziario di fiducia che ti guidi prima di ogni investimento.

Ma se non hai molto tempo o vorresti andare in pensione presto? Come gestire la paura di perdere denaro?

Il mio papà povero non faceva nulla. Semplicemente chiudeva l'argomento, rifiutando di discuterne.

Papà ricco, d'altro lato, mi raccomandava di pensare come un Texano. "Mi piace il Texas e i Texani" era solito dire. "In Texas tutto è più grande. Quando i Texani vincono, vincono alla grande. Quando perdono, è spettacolare."

"A loro piace perdere?" chiesi.

"Non è questo che sto dicendo. A nessuno piace perdere. Mostrami un perdente felice, e io ti mostrerò un perdente" rispose papà ricco. "Mi riferisco all'atteggiamento dei Texani nei confronti del rischio, della ricompensa e del fallimento. E' come loro affrontano la vita. La vivono alla grande. Non come molte persone di qui che vivono come scarafaggi quando arriva il denaro. Gli scarafaggi si spaventano quando qualcuno li illumina con una lampadina. Piagnucolano quando il commesso della drogheria non rende 25 centesimi del resto."

Papà ricco continuò a spiegare.

"Quello che più mi piace è l'atteggiamento del Texano. Sono orgogliosi quando vincono e si vantano quando perdono. I Texani hanno un detto: "Se vai al fallimento, vacci alla grande. Non vorrai ammettere di aver fallito vivendo in una bifamiliare". Molte persone qui intorno sono così spaventate dall'idea di perdere denaro.

Lui diceva continuamente a Mike e me che molte persone giocavano troppo sul sicuro, questa è la vera ragione del loro scarso successo finanziario. "Molti sono così spaventati dall'eventualità di perdere denaro, che perdono", erano le sue parole.

Fran Tarkenton, era un grande giocatore della Lega Nazionale di Football Americano (NFL), lui lo diceva in un altro modo: "Vincere significa non aver paura di perdere".

Nella mia vita ho notato che la vittoria viene dopo una sconfitta. Prima d'imparare ad andare in bicicletta, sono caduto molte volte. Non ho mai incontrato un giocatore di golf che non abbia perso mai una pallina. Non ho mai incontrato persone che si sono innamorate cui non si sia mai spezzato il cuore. Non ho mai incontrato un ricco che non ha mai perso del denaro.

Così, per molte persone, il dolore di perdere denaro è molto più grande della gioia di diventare ricchi, questa è la ragione per cui non vincono finanziariamente.
Un altro detto in Texas è: "Molti vogliono andare in Paradiso, ma nessuno vuole morire." Tante persone sognano di diventare ricche, ma sono terrorizzate dall'ipotesi di perdere denaro. Così non vanno mai in Paradiso.

Papà ricco era solito raccontare a Mike e me dei suoi viaggi in Texas. "Se volete veramente imparare l'atteggiamento migliore per gestire il rischio, le perdite e il fallimento, andate a San Antonio e visitate Alamo. Alamo è un magnifico racconto di persone coraggiose che hanno scelto di lottare, sapendo di non avere speranze di successo, contro gli oppressori. Scelsero di morire piuttosto che arrendersi. E' una storia che ispira, che è degna di essere studiata nonostante sia una tragica disfatta militare. Furono presi a calci nel sedere. Un vero fallimento, se preferite. Hanno perso. Allora come gestiscono il fallimento i Texani? Gridano ancora: "Ricorda Alamo!"

Mike ed io ascoltavamo il racconto. Ci narrava sempre questa storia quando stava per affrontare un grande affare e si sentiva nervoso. Dopo che aveva diligentemente finito tutto il lavoro, ci raccontava questa storia. Ogni volta che temeva di commettere un errore o di perdere del denaro, ci raccontava questa storia. Gli dava forza, gli ricordava sempre che poteva trasformare una sconfitta finanziaria in una vittoria. Papà ricco sapeva che il fallimento lo avrebbe reso più forte e astuto. Non che volesse perdere; sapeva chi era e come avrebbe preso una sconfitta. Era capace di trasformare una sconfitta in una vittoria. Questo è quello che faceva di lui un vincitore e degli altri dei perdenti. Gli dava il coraggio di attraversare la linea quando gli altri si ritiravano. "E' per questo che mi piacciono tanto i Texani. Subiscono un'enorme sconfitta e la convertono in una destinazione turistica che genera milioni".

Ma probabilmente le parole che per me significano di più oggi sono: "I Texani non seppelliscono i loro fallimenti. Ne traggono ispirazione. Prendono i loro fallimenti e li convertono in stimoli. I fallimenti ispirano i Texani a diventare vincitori. Ma questa formula non è valida solo per i Texani. E' la formula di tutti i vincitori".

Proprio quello che anch'io sostengo: le cadute dalla bicicletta facevano parte dell'apprendimento. Ricordo che il cadere mi rese solo

più determinato ad imparare. Non meno. Dico anche che non ho mai incontrato un giocatore di golf che non abbia mai perso una pallina. Per un giocatore di golf professionista, perdere una pallina o un torneo ispira solo ad essere migliore, ad allenarsi più duramente, a studiare di più. Questo è quello che li rende migliori. Per i vincitori la perdita è un'ispirazione. Per i perdenti, una sconfitta.

Citando John D. Rockefeller: "Ho sempre cercato di trasformare ogni disastro in un'opportunità".

Essendo un Giapponese-Americano, posso dire questo: molte persone sostengono che Pearl Harbor fu un errore degli Stati Uniti. Io affermo che fu un errore giapponese. Dal film *"Tora,tora,tora"*: un malinconico ammiraglio giapponese dice ai suoi subordinati: "Temo che abbiamo svegliato il gigante che dormiva". Ricordare Pearl Harbor trasformò una delle più grandi sconfitte dell'America in una delle ragioni per vincere. Questa grande disfatta rese l'America più forte. L'America rapidamente risorse come grande potenza mondiale.

Il fallimento ispira i vincitori. Il fallimento annienta i perdenti. E' questo il grande segreto dei vincenti. E' il segreto che i perdenti non conoscono. Il grande segreto dei vincitori è che il fallimento ispira alla vittoria, quindi non hanno timore della sconfitta. Ripeto la citazione di Fran Tarkenton, "Vincere vuol dire non aver paura di perdere". Persone come Fran Tarkenton non sono spaventate dalla sconfitta perché sanno chi sono. Odiano perdere, sanno che la sconfitta li ispirerà a diventare migliori. C'è una grande differenza tra odiare perdere ed essere spaventati dalla sconfitta. Molte persone sono così spaventate dall'idea di perdere denaro che lo perdono. Dal punto di vista finanziario giocano la vita troppo sul sicuro. Comprano grandi case, grandi auto, ma non fanno grandi investimenti. Non giocano per vincere.
Queste persone vanno dal loro consulente finanziario o dal commercialista o dall'agente di borsa e comprano un portafoglio equilibrato. Tanti hanno molto denaro investito in buoni a basso rendimento, fondi che possono essere negoziati all'interno di una serie di fondi comuni e in piccole azioni individuali. E' un portafoglio sicuro e sensibile. Ma non è un portafoglio vincente. E' un portafoglio per chi gioca per non perdere.

Non fraintendetemi. E' probabilmente un portafoglio migliore di quello del 70% della popolazione, ed è questo che spaventa. Perché un portafoglio sicuro è molto meglio che nessun portafoglio. E' un gran

portafoglio per quelli che amano la sicurezza. Ma giocare sul sicuro e "bilanciati" con il proprio portafoglio non è la via per investimenti di successo. Se hai un po' di denaro e vuoi diventare ricco, devi essere " concentrato" non "equilibrato". Se osservi una persona di successo, all'inizio non é equilibrata. Le persone bilanciate non vanno da nessuna parte. Rimangono immobili. Per fare dei progressi devi essere sbilanciato. A proposito, guarda come si fanno progressi camminando.

Thomas Edison non era equilibrato. Era concentrato. Bill Gates non è equilibrato. E' concentrato. Donald Trump è concentrato. Gorge Soros è concentrato. George Patton non prese i suoi tank alla leggera. Si concentrò e passò attraverso il punto debole delle linee tedesche. I francesi andarono verso la linea Maginot e quello che è successo lo sapete.

Se desideri diventare ricco, ti devi concentrare. Metti un po' delle tue uova in un piccolo cesto. Non fare quello che fa la classe media ed i poveri: mettere le poche uova che hanno in vari cestini.
Se non ti piace perdere, gioca sul sicuro. Se perdere t'indebolisce, gioca al sicuro. Vai su investimenti equilibrati. Se hai più di 25 anni e sei terrorizzato dal rischio, non cambiare. Gioca sul sicuro, ma inizia presto. Inizia presto ad accumulare le tue uova nel nido perché occorrerà tempo.

Ma se hai sogni di libertà –per tirarti fuori dal cammino del topo- la prima domanda da fare a te stesso è: "Come reagisco al fallimento?". Se il fallimento t'ispira a vincere, forse dovresti arrivarci – ma è solo un'ipotesi. Se il fallimento ti rende debole o ti procura traumi –come i ragazzini viziati che chiamano l'avvocato per fare causa ogni volta che qualcosa non va come loro vorrebbero- allora gioca sul sicuro. Mantieni il tuo lavoro, oppure acquista buoni o fondi comuni. Ma ricorda, ci sono rischi in tutti gli strumenti finanziari anche quando credi che siano sicuri.

Dico tutto questo citando il Texas e Fran Tarkenton, perché accumulare beni nella colonna patrimoniale è semplice. E' un gioco che richiede scarsa competenza. Non richiede molta formazione, è sufficiente il diploma. Ma rischiare con la colonna patrimoniale è un gioco che richiede attitudine e conoscenza. Serve stomaco, pazienza ed un grande atteggiamento nei confronti del fallimento. I perdenti evitano il fallimento. Il fallimento trasforma i perdenti in vincitori. A proposito... ricordati di Alamo.

Ragione Nº2. Superare il cinismo. "Il cielo sta cadendo. Il cielo sta cadendo." Molti di noi conoscono la storia del "Piccolo Pollo" che corre per l'aia annunciando l'arrivo del Giudizio Universale. Noi tutti conosciamo persone così. Ma dentro ognuno di noi c'è un "Piccolo Pollo".

In realtà il cinico non è che un "Piccolo Pollo". Da tutti noi viene fuori un "Piccolo Pollo" quando paura e dubbi annebbiano il nostro pensiero.

Ognuno di noi ha dei dubbi. "Non sono abbastanza sveglio", "Non sono intelligente", "Non sono poi così bravo", "Tizio e Caio sono migliori di me". I dubbi spesso ci paralizzano. Giochiamo al gioco del "se". "Se l'economia ha un crollo subito dopo il mio investimento?" oppure: "Se perdo il controllo e non posso riavere il denaro?", "Se le cose non vanno come ho pianificato?" Forse abbiamo amici o persone che amiamo che ci ricordano i nostri difetti senza curarsi di noi, che non chiediamo pareri. Spesso ci dicono: "Cosa ti fa pensare che puoi farlo?" Oppure: "Se è un'idea così buona come mai qualcun altro non l'ha già avuta?". Oppure: "Non funzionerà mai. Non sai di cosa stai parlando." Questi dubbi spesso diventano così forti che c'impediscono di agire. Un'orribile sensazione cresce nel nostro stomaco. Qualcosa non ci fa dormire. Non riusciamo ad andare avanti. Così restiamo sul sicuro e le opportunità ci sfiorano solamente. Vediamo la vita passarci davanti e restiamo immobili con una sensazione di gelo in corpo. Tutti abbiamo provato queste emozioni una volta nella vita, alcune più di altre.

Peter Lynch della Fidelity Magellan, i famosi fondi mutualistici, racconta che quando il cielo cade fa "rumore" e noi tutti lo sentiamo.

Il "rumore" si crea nella nostra testa o viene dall'esterno. Spesso dai nostri amici, dalla famiglia, dai collaboratori e dai mass media. Lynch ricorda gli anni '50, quando la minaccia della guerra nucleare era la notizia principale dei notiziari, tanto che le persone iniziarono a costruire rifugi antiatomici e ad accumulare cibo e acqua. Se avessero investito saggiamente quei soldi nel mercato invece di costruire rifugi antiatomici, oggi probabilmente sarebbero economicamente indipendenti.

Quando, pochi anni fa, scoppiarono dei disordini a Los Angeles, la vendita delle armi aumentò in tutto il Paese. Una persona morì per un hamburger poco cotto nello stato di Washington, il Dipartimento per la

Salute dell'Arizona ordinò ai ristoranti di servire tutte le carni ben cotte. Una casa farmaceutica lancia in una rete TV nazionale una campagna pubblicitaria che mostra persone alle prese con l'influenza. La pubblicità fu trasmessa nel mese di Febbraio. L'epidemia d'influenza ebbe immediatamente dei picchi, come pure le vendite del loro farmaco antinfluenzale.

Molte persone sono povere perché al momento d'investire il mondo é pieno di "Piccoli Polli" che corrono gridando: "Il cielo sta cadendo. Il cielo sta cadendo". I "Piccoli Polli sono efficaci perché ognuno di noi è un "Piccolo Pollo". Spesso serve coraggio per non permettere ai rumori e ai commenti allarmistici e catastrofici d'alimentare i dubbi e i timori.

Nel 1992 il nostro amico Richard venne da Boston per far visita a mia moglie e a me in Arizona. Rimase colpito da quello che avevamo guadagnato con le azioni e i beni immobili. I prezzi degli immobili a Phoenix erano in calo. Passammo due giorni a mostrargli quelle che pensavamo fossero eccellenti opportunità per avere un buon flusso di cassa ed un'apprezzabile capitale.

Mia moglie ed io non siamo agenti immobiliari. Siamo degli investitori. Dopo aver identificato un appartamento in un condominio, chiamammo un agente che lo vendette al nostro amico quel pomeriggio stesso. Il prezzo era di soli 42.000 dollari per un'abitazione di due camere in città. Unità simili hanno un costo di 65.000 dollari. Il nostro amico aveva fatto un affare. Eccitato dall'acquisto se ne tornò a Boston.

Due settimane dopo l'agente c'informò che Richard si era tirato indietro. Chiamai immediatamente il mio amico per saperne di più. Mi disse solo che ne aveva parlato con il suo vicino di casa e che secondo lui non era un buon affare. Costava troppo.
Chiesi a Richard se il suo vicino era un investitore. Mi rispose: "No". Quando gli chiesi perché lo ascoltava si mise sulla difensiva sostenendo che voleva continuare a guardarsi intorno.

Il mercato dei beni immobili a Phoenix cambiò, nel 1994 quella piccola unità fu affittata per 1.000 Dollari al mese -2.500 Dollari nei mesi invernali, di alta stagione- Il suo valore nel 1995 salì a 95.000 Dollari. Richard doveva anticipare solo 5.000 $. Sarebbe stato il punto di partenza per uscire dal cammino del topo. Si sta ancora oggi "guardando intorno". Gli affari ci sono ancora qui a Phoenix, devi solo sforzarti un po' di vederli.

Non mi sorprese che Richard si fosse tirato indietro. Questo stato d'animo è conosciuto come "il rimorso del compratore" tutti ne sono affetti. Sono i dubbi che ci assalgono. Il piccolo pollo ha vinto e una chance per la libertà è persa.

Un altro esempio. Una piccola parte della mia disponibilità finanziaria è investita in certificati a tassazione differita invece che in CDs, ho guadagnato il 16% all'anno sul mio denaro, che è certamente superiore al 5% che offrono le banche. I certificati sono assicurati dai beni immobili e consolidati dalla legge statale. La formula dell'acquisto li rende sicuri. Hanno solo scarsa liquidità. Tra due anni li vedo trasformati in CDs. Ogni volta che ne parlo con qualcuno, specialmente se ha investito in CDs, mi dice che così facendo metto in pericolo il mio denaro. Mi dicono che non avrei dovuto farlo. Quando chiedo dove prendono le informazioni mi rispondono: "Da un amico" o: "Da una rivista finanziaria". Non l'hanno mai fatto ma dicono a chi lo fa il perché non dovrebbe farlo. Il rendimento minimo che io cerco è il 16%, le persone piene di dubbi accettano il 5%. Dubitare è costoso.

Secondo il mio punto di vista, sono i dubbi ed il cinismo a spingere molte persone a giocare sul sicuro e a favorire quindi le difficoltà economiche. Il mondo sta semplicemente aspettando che diventi ricco. Sono solo i dubbi far rimanere povere le persone. Ho già detto che uscire dal "cammino del topo" è tecnicamente facile. Non serve molta formazione, sono i dubbi ad essere dannosi.

"I cinici non vincono mai", diceva papà ricco. "I dubbi e le paure incontrollate creano un cinico. I cinici criticano, i vincitori analizzano", era un altro dei suoi detti preferiti. Papà ricco spiegava che il cinismo accecava mentre analizzare apriva gli occhi. L'analisi permette di vedere ciò che i critici non vedono, cogliere opportunità che altri hanno perso. Trovare ciò che qualcuno ha perso è la chiave di molti successi.

I beni immobili sono un potente strumento d'investimento per chiunque cerchi l'indipendenza economica o la libertà. Sono una possibilità d'investimento unica. Ogni volta che cito i beni immobili come possibilità, spesso sento dire: "Non voglio riparare i bagni". E' quello che Peter Lynch chiama "rumore". Papà ricco direbbe: "Il cinico sta parlando". Qualcuno che critica e non analizza. Qualcuno lascia che i dubbi e le paure chiudano la mente invece di aprire gli occhi.

Quando sento dire: "Non voglio riparare bagni", vorrei rispondere: "Cosa ti fa pensare che io voglia farlo?" Così dicendo sostengono che una toilette è più importante di quello che desiderano. Io parlo di liberarsi dal "cammino del topo" e loro si focalizzano sulla toilette. Questo è il tipo di pensiero che lascia le persone povere. Criticano invece di analizzare.

"Non voglio custodire le chiavi del tuo successo" diceva papà ricco. E neanche voglio riparare i bagni, cerco un amministratore che provveda a queste cose. E, una volta trovato un amministratore che si prende cura delle case e degli appartamenti, le mie entrate crescono. Avere un buon amministratore mi permette di dedicare il mio tempo all'acquisto di altri immobili visto che non mi devo occupare di bagni da riparare. Un eccellente amministratore è la chiave del successo nel settore degli immobili. Un buon amministratore spesso sa dove sono i buoni affari ancor prima degli agenti immobiliari e questo li rende preziosi.

Questo è quello che papà ricco intendeva con: "Non voglio avere le chiavi del tuo successo". Perché neppure io voglio riparare bagni ma m'immagino come poter acquistare più immobili e tirarmi via dal "cammino del topo". Le persone che continuano a dire: "Non voglio riparare i bagni", spesso si negano l'uso di questa potente possibilità d'investire. I bagni sono più importanti della loro libertà.

In merito al mercato azionario qualcuno dice: "Non voglio perdere denaro". Bene, cos'è che li fa pensare che a me o a chiunque altro piace perdere denaro. Non fanno soldi perché scelgono di non perdere denaro. Invece di analizzare, chiudono la mente ad un altro potente veicolo d'investimento: il mercato azionario.

Un giorno del Dicembre del 1996 stavo cavalcando in compagnia di un amico, passammo vicino alla stazione di rifornimento di un nostro vicino. Il mio amico guardò i prezzi e notò che erano saliti. Posso definire il mio amico un "Piccolo Pollo": secondo lui il cielo sta sempre per cadere e, di solito, su di lui.

A casa mi mostrò tutte le statistiche che spiegavano perché il prezzo del combustibile stava salendo e sarebbe ancora salito. Statistiche che mai avevo visto prima, nonostante ero proprietario di un sostanzioso pacchetto di azioni di una compagnia petrolifera già esistente. Con quelle informazioni iniziai a cercare e trovai una nuova, sottovalutata compagnia che stava cercando qualche deposito petrolifero. Il mio broker era eccitato dalla nuova compagnia e io comprai 15.000 titoli a 65 centesimi ognuno.

Nel Febbraio del 1997, con lo stesso amico, passammo dalla stazione di servizio del vicino, chiaramente il prezzo per gallone era salito quasi del 15%. Di nuovo il "Piccolo Pollo" si lamentò preoccupato. Io sorridevo perché, da quando mi aveva dato le prime informazioni al Gennaio 1997, il valore delle mie 15.000 azioni della piccola compagnia petrolifera erano salite a più di 3 dollari a titolo. E, se il mio amico dice il vero, il prezzo del combustibile continuerà a salire.

Invece di analizzare, i piccoli polli chiudono la mente. Se le persone capissero come lavora uno "stop" nel mercato degli investimenti azionari, ci sarebbero più persone che investono per guadagnare invece di investire per non perdere. Uno "stop" è semplicemente un comando computerizzato che vende automaticamente le tue azioni se il prezzo comincia a scendere, aiutandoti a minimizzare le perdite e massimizzare alcuni guadagni. E' un grande strumento per coloro che sono terrorizzati all'idea di perdere.

Così, ogni volta che sento le persone focalizzarsi sui loro: "Non voglio" piuttosto che su quello che vogliono, capisco che il "rumore" nella loro testa deve essere forte. Il "Piccolo Pollo" si è impadronito del loro cervello e sta gridando: "Il cielo sta cadendo e i bagni si stanno rompendo". Così evitano i loro "non voglio", ma pagano un prezzo alto. Non otterranno nulla di quello che desiderano.

Papà ricco mi suggerì la maniera di trattare il "Piccolo Pollo". "Devi fare proprio come il Colonnello Sanders che all'età di 66 anni perse la sua azienda e iniziò a vivere con l'assegno della Pensione Sociale. Ma non era sufficiente. Girava i paesi vendendo la sua ricetta per il pollo fritto. Fu rifiutato per 1009 volte prima che qualcuno dicesse "sì". E' diventato multimilionario ad un'età in cui molte persone avrebbero rinunciato. "Era un uomo coraggioso e tenace", questo diceva papà ricco di Harlan Sanders.

Allora, quando hai dei dubbi o hai paura, fai quello che il Colonnello Sanders ha fatto al suo "Piccolo Pollo". Lui lo ha fritto.

Ragione N°3. Pigrizia. Le persone più impegnate sono spesso le più pigre. Tutti abbiamo sentito la storia del manager che lavora dura-

mente e guadagna soldi. Lavora duro per provvedere alla moglie e ai figli. Passa molte ore in ufficio e porta il lavoro a casa nei fine settimana. Un giorno torna a casa e la trova vuota. Sua moglie se n'è andata con i figli. Sapeva che lui e sua moglie avevano problemi, ma piuttosto che impegnarsi per rendere il rapporto più forte, lasciava che il lavoro occupasse tutti i suoi pensieri. Ora è avvilito, le sue performance nel lavoro diminuiscono e perderà il suo impiego.

Incontro spesso persone troppo impegnate a curare il loro benessere oggigiorno. E ci sono persone troppo impegnate a curare la loro salute. La causa è la stessa.

Sono impegnati e si tengono occupati come per evitare qualcosa che non vogliono affrontare. Nessuno glielo dice. Nel loro profondo lo sanno. Se glielo ricordi spesso rispondono con rabbia ed irritazione.

Se non sono occupati al lavoro o con i bambini, spesso si tengono impegnati guardando la TV, pescando, giocando a golf o facendo spese. Nel profondo sanno che stanno evitando qualcosa d' importante. Questa è la forma più comune di pigrizia. La pigrizia dell'essere occupati.

Allora qual è la cura per la pigrizia? La risposta è: un po' d'avidità.

Molti di noi sono cresciuti pensando che l'ambizione o il desiderio fossero impulsi cattivi. "Una persona ambiziosa è una persona cattiva" usava dire mia madre. Tutti noi abbiamo il desiderio ardente di avere cose belle, cose nuove e piacevoli. Per tenere i nostri desideri sotto controllo spesso i genitori trovano il modo di sopprimerli con il senso di colpa.

"Pensi solo a te stesso, non sai di avere fratelli e sorelle?" Era una delle frasi favorite di mia madre. Oppure "Che cosa vuoi ancora?" era la frase preferita da mio padre. "Pensi che siamo fatti di soldi? Pensi che il denaro cresca sugli alberi? Sai che non siamo ricchi".

Non sono tanto le parole ma la rabbia che mi arrivava con quelle parole.

In quelle frasi c'era: "Ho sacrificato la mia vita per comprarti questo. Ti ho comprato questa cosa perché quand'ero piccola non ho mai avuto queste possibilità". Ho un vicino che è in bancarotta ma non può parcheggiare l'auto nel garage. Il garage è pieno dei giochi dei figli. Quei mocciosi viziati ottengono tutto quello che chiedono. "Non voglio

che conoscano il sentimento del desiderio" erano le sue parole quotidiane. Non ha nulla da parte per l'Università o per il suo pensionamento, ma i suoi figli hanno ogni gioco immaginabile. Recentemente gli è arrivata per posta una nuova carta di credito e ha portato i figli a Las Vegas. "Lo sto facendo per i bambini", disse con l'aria di chi si stava sacrificando.

Papà ricco proibiva le parole "non posso permettermelo". Questo era tutto quello che ascoltavo a casa mia. Papà ricco invece chiedeva ai suoi figli di dire: "Come posso fare per permettermelo?". Secondo il suo modo di ragionare le parole: "Non posso permettermelo" chiudevano il cervello. Non rifletti più. Invece: "Come posso pagarlo?" apre il cervello, costringendolo a pensare e cercare la risposta.

Ma, cosa ancora più importante, lui sentiva che le parole: "Non posso permettermelo" erano una bugia. E lo spirito umano lo sa. "L'animo umano è molto, molto potente" diceva. "Sa che può fare qualunque cosa". Avere una pigrizia mentale che fa dire: "Non posso permettermelo" scatena la guerra dentro di noi. Il tuo spirito è arrabbiato e la tua mente pigra deve difendere quella bugia. Lo spirito sta gridando: "Forza, andiamo in palestra, alleniamoci". E la mente pigra dice: "Ma sono stanco. Ho lavorato davvero tanto oggi". Oppure lo spirito dice: "Sono nauseato e stanco di essere povero. Andiamocene da qui e diventiamo ricchi." A questo la mente pigra risponde: "Le persone ricche sono avide. Ed è troppo noioso. Non è sicuro. Potrei perdere del denaro. Sto già lavorando così tanto. Ho molto, molto da fare al lavoro. Guarda quello che devo fare stasera. Il mio capo dice che deve essere finito per domattina".

"Non posso pagarlo" induce tristezza. Un'impotenza che porta allo scoraggiamento e spesso alla depressione e all'"Apatia". "Come posso pagarlo?" apre possibilità, eccitamento e sogni. Papà ricco non era concentrato su cosa si poteva comprare, ma: "Come posso pagare?", creava una mente forte e dinamica.

Raramente dava qualcosa a Mike e me. Invece chiedeva: "Come potete pagarlo?" e questo comprendeva anche l'Università, che pagammo da soli. Più che la meta, desideravamo che c'insegnasse il criterio per arrivarci.

Mi accorgo che oggi ci sono milioni persone che si sentono in colpa per la loro ambizione. E' un vecchio condizionamento che viene

dall'infanzia. Desiderano avere le cose belle che la vita offre. Molti sono stati condizionati nel subconscio a dire: "Non puoi avere quello", o: "Non te lo potrai mai permettere".

Quando decisi di uscire dal "cammino del topo" mi posi una semplice domanda: "Come posso fare per non lavorare mai più?" la mente iniziò a cercare risposte e soluzioni. La parte più dura era combattere il dogma dei miei genitori: "Non possiamo pagare quello" o: "Smetti di pensare solo a te stesso" o: "Perché non pensi anche agli altri?" e altre parole simili destinate ad instillare i sensi di colpa e a sopprimere la mia ambizione.

Allora come puoi vincere la pigrizia? La risposta è con un po' di avidità. E' come quella stazione radio WII-FM che sta per " What's In It- For Me?" (cosa c'è per me?). Una persona ha bisogno di sedersi e chiedere: "Cosa c'è per me se sono sano, sexy e piacevole?" o: "Come sarebbe la mia vita se non dovessi più lavorare?" o: "Cosa farei se avessi tutto il denaro che desidero?" Senza un po' d'avidità, senza il desiderio di avere qualcosa di meglio, il progresso non ci sarebbe. Il nostro mondo progredisce perché tutti desideriamo qualcosa di meglio. Le nuove invenzioni ci sono state perché noi volevamo qualcosa di meglio. Andiamo a scuola e studiamo perché vogliamo qualcosa di meglio. Così quando vuoi sottrarti a qualcosa ma sai che dovresti farla, l'unica cosa da fare è chiedere a te stesso: "Cosa c'è lì per me?" sii un po' ambizioso. E' la cura migliore per la pigrizia.

Troppa ambizione, come qualsiasi eccesso, può non andar bene. Ricordo a proposito cosa diceva Michael Douglas nel film Wall Street: "L'ambizione va bene". Papà ricco lo diceva in un altro modo: "La colpa è peggio dell'ambizione, perché la colpa ruba al corpo la sua anima". Secondo me, Eleanor Roosevelt lo diceva meglio: "Fai quello che senti nel cuore sia giusto fare, sarai in ogni caso criticato. Sarai giudicato se lo fai e giudicato se non lo fai".

Ragione Nº4. Le abitudini. Le nostre vite sono il riflesso delle nostre abitudini più che della nostra educazione. Dopo aver visto il film Conan il barbaro, con Arnold Schwarzenegger, un amico dice: "Mi piacerebbe avere un fisico come quello di Schwarzenegger". Molti dei ragazzi sono d'accordo con il suo apprezzamento.

"Ho sentito che tempo fa era magro e debole" aggiunge un altro.

"Si, l'ho sentito anch'io", dice un altro. "So che ha l'abitudine d'allenarsi quasi tutti i giorni in palestra".

"Si, scommetto che fa così".

"No," commenta un altro un po' sprezzante: "Scommetto che è nato così, finiamola di parlare di Arnold e andiamo a berci una birra".

Questo è un esempio di abituale controllo del comportamento. Ricordo che chiesi al papà ricco delle abitudini dei ricchi e invece di rispondermi direttamente, volle come sempre spiegalo attraverso un esempio.

"Tuo padre quando paga i conti e le bollette?" chiese papà ricco.

"Il primo giorno del mese", dissi.

"Gli rimane qualcosa?", chiese

"Pochissimo", dissi.

"Questa è la ragione principale della sua lotta" disse papà ricco. "Ha delle cattive abitudini".

"Tuo padre paga prima tutti gli altri. Paga se stesso per ultimo e solo se rimane qualcosa".

"Ma lui li deve pagare i conti, vero? O stai dicendo che non deve pagare le bollette?".

"Certo! Credo fermamente di dover pagare i conti in tempo, solo che prima devo pagare me stesso. Ancor prima di pagare il governo".

"Ma che succede se non hai sufficiente denaro?" chiesi. "Cosa fai allora?"

"Lo stesso" disse papà ricco, "Pago sempre prima me stesso. Pure se sono a corto di soldi. La mia colonna patrimoniale è per me molto più importante del Governo".

"Ma," dissi "Non vengono a cercarti dopo?"

"Sì, se non paghi", disse papà ricco. " Guarda che io non sto dicendo di non pagare. Sto solo dicendo che pago prima me stesso, anche se sono a corto di soldi".

"Ma" replicai, "Come fai?"

"Non è il "come". La domanda è "perché". Disse papà ricco.

"Ok, perché?"

"Motivazione" disse papà ricco, "Chi credi che si lamenterà di più se non pago: loro, io o i miei creditori?"

"I tuoi creditori sicuramente urlerebbero più forte di te", dissi rispondendo all'ovvio. "Non avresti niente da dire se non paghi te stes-

so".

"Quindi, dopo aver pagato me stesso, la necessità di pagare le tasse e i creditori è così forte che mi obbliga a cercare un'altra forma di guadagno. La necessità di pagare diventa la mia motivazione. Ho fatto lavori extra, avviato aziende, trattato il mercato azionario, qualunque cosa per assicurarmi che quei tipi non sparlassero di me. Quella pressione mi ha costretto a lavorare duramente, mi ha obbligato a pensare e a diventare più astuto in tutto e per tutto ciò che riguarda il denaro. Se avessi pagato me stesso per ultimo non avrei avuto nessuna pressione, ma sarei fallito".

"Così è la paura del Governo o dei creditori che ti motiva?"

"Esatto" disse papà ricco. "Vedi, gli esattori delle tasse sono veramente minacciosi. Lo sono tutti gli esattori. Molte persone si affidano a questi ricattatori. Pagandoli e non pagando mai se stessi. Conosci la storia di quella persona debole, di 50 Kg, cui tirarono della sabbia in faccia?"

Annuii. "Vedo sempre gli annunci per lezioni di body building nelle riviste di fumetti".

"Molti consentono agli arroganti di tirare sabbia. Io ho deciso di usare la paura dei ricattatori per diventare più forte. Altri diventano più deboli. Mi costringo a considerare come poter guadagnare denaro extra, è come andare in palestra e allenarsi con i pesi. Più faccio lavorare i miei muscoli mentali, più forte divento. Io non sono spaventato da quegli intimidatori".

Mi piaceva quello che papà ricco stava dicendo. "Quindi se pago me stesso per primo, divento più forte a livello finanziario, mentale e fisico".

Papà ricco annuì. " Proprio come la persona debole di 50 Kg."

Ragione Nº5. Arroganza. L'arroganza è l'ego più l'ignoranza. "Quello che so mi consente di fare soldi. Quello che non so mi fa perdere soldi. Ogni volta che sono stato arrogante ho perso del denaro. Quando sono arrogante credo che quello che non so non è importante" diceva spesso papà ricco.

Ho incontrato molte persone che usano l'arroganza per cercare di nascondere la propria ignoranza. Succede spesso quando parlo di argomenti finanziari con i commercialisti o con altri investitori.

Cercano d'imporsi fragorosamente nella discussione. Mi è chiaro che non sanno di cosa stanno parlando. Non stanno mentendo ma non stanno dicendo la verità.

Ci sono molte persone nel mondo del denaro, della finanza e degli investimenti che non hanno assolutamente idea di quello di cui parlano. Molti nell'industria del denaro parlano solo a getto continuo, come i venditori di auto usate.

Quando sai d'essere ignorante, inizia ad informarti da un esperto del campo o cerca un libro sull'argomento.

PRENDI IL VIA

CAPITOLO NOVE

Prendi il via

Vorrei poter dire che per me è stato facile raggiungere il benessere, ma così non è stato.

Rispondo alla domanda: "Come ho iniziato?" attraverso il processo mentale degli eventi che affronto giorno dopo giorno. È veramente facile trovare buoni affari. Te lo assicuro. È proprio come andare in bicicletta. Dopo un po' d'incertezza è una fetta di torta. Ma quando si tratta di denaro è la determinazione che ti fa superare le perplessità.

Per trovare "l'affare della vita", quello da milioni di dollari, è necessario rivolgersi al nostro genio finanziario. Credo che ognuno ha in se un genio finanziario. Il problema è che giace addormentato e aspetta d'essere svegliato. E' addormentato perché la nostra cultura ci ha educato a credere che l'amore per il denaro è la radice di tutto il peggio. Ci ha incoraggiato ad imparare una professione così da poter lavorare per denaro, ma non ci ha insegnato come avere il denaro che lavora per noi. Ci ha insegnato a non preoccuparci del nostro futuro finanziario, l'azienda o il Governo avranno avuto cura di noi una volta andati in pensione. Anche i nostri figli sono stati educati in questo sistema scolastico e finiranno per pagarne le conseguenze. Il messaggio è sempre di lavorare duramente, guadagnare denaro e spenderlo, e, quando ne siamo a corto, possiamo sempre prenderne dell'altro in prestito.

Sfortunatamente il 90% del mondo occidentale sottostà al dogma precedente semplicemente perché è più facile trovare un lavoro e lavorare per denaro. Se non sei uno nella massa ti suggerisco questi dieci passi

per svegliare il tuo genio. Li ho seguiti personalmente Se vuoi metterne in pratica qualcuno sarà fantastico. Se no, inventane di tuoi. Il tuo genio finanziario è sufficientemente astuto per sviluppare una sua lista.

Ero in Perù e chiesi ad un minatore di 45 anni come mai era così sicuro di trovare una miniera d'oro. Rispose: "L'oro è ovunque. Molti non sono abituati a vederlo".

Direi che questo è vero. E' così nel mercato immobiliare, posso uscire e in un giorno rientrare con quattro o cinque potenziali buoni affari, tanti escono ma non trovano nulla. Anche se si guardano intorno nei paraggi.
Il motivo è che non si sono presi del tempo per sviluppare il loro genio finanziario.

Ti consiglio di seguire i dieci passi come un processo di sviluppo delle doti che Dio ti ha dato. Poteri sui quali solo tu hai il controllo.

1. Ho bisogno di una ragione più grande della realtà: Il potere dello spirito. Quando chiedi a molte persone se gli piacerebbe essere ricchi o economicamente indipendenti, ti dicono: "si". Ma arriva la realtà. La strada sembra troppo lunga e con tante colline da oltrepassare. E' più facile lavorare per il denaro.

Una volta ho conosciuto una giovane donna che sognava di gareggiare con la Squadra Olimpionica di Nuoto degli Stati Uniti. Per allenarsi si doveva alzare tutte le mattine alle 4 e nuotare per tre ore prima di andare a scuola. Non partecipava mai alle feste con gli amici il Sabato sera. Doveva studiare e mantenere i suoi voti alti, proprio come fanno tutti gli altri.

Quando le chiesi cosa la costringeva a questi sacrifici sovraumani lei disse semplicemente: "Lo faccio per me e per le persone che amo. E' l'amore che mi fa superare gli ostacoli e sopportare i sacrifici".

Una ragione o un proposito è una combinazione di "voglio" e "non voglio".
Quando le persone mi chiedono qual è la ragione per cui voglio diventare ricco, la risposta è una profonda, emozionale, combinazione di "voglio" e "non voglio".

Ne farò una lista. Prima i "non voglio", da essi scaturiscono i "voglio". Non voglio lavorare per tutta la vita. Non voglio quello che

desideravano i miei genitori, un lavoro sicuro ed una casa in periferia. Non mi piace essere un impiegato. Mio padre si perdeva sempre le mie partite di football, era troppo impegnato a lavorare e a fare carriera e io ne soffrivo molto. Ho provato amarezza quando mio padre, che aveva lavorato duramente per tutta la vita, morì e il governo prese una grossa parte di quello per cui aveva lavorato. Non potè lasciare in eredità quello per cui si era sacrificato. Ai ricchi non succede. Lavorano e passano ai loro figli.

Adesso i "voglio". Voglio essere libero di viaggiare per il mondo e vivere lo stile di vita che amo. Voglio farlo da giovane. Voglio semplicemente essere libero. Voglio controllare il mio tempo e la mia vita. Voglio denaro che lavora per me.

Queste sono le mie emozionali e profonde ragioni. Quali sono le tue? Se non sono sufficientemente forti allora le difficoltà del cammino possono essere più grandi delle tue ragioni.

Ho perso molti soldi e sono tornato indietro molte volte, ma erano le profonde ragioni emozionali che mi tenevano in piedi e mi facevano andare avanti. Volevo essere libero a 40 anni, ci sono arrivato a 47 con un bagaglio d'esperienza fatto durante il percorso.

Mi piacerebbe poter dire che è stato facile. Non è stato così, ma nemmeno poi così gravoso. Senza una forte ragione o proposito qualunque cosa è difficile nella vita.

SE NON HAI UNA RAGIONE FORTE, NON HA SENSO CONTINUARE A LEGGERE. SEMBRERA' TROPPO IMPEGNATIVO.

2. Scelte quotidiane: Il potere della scelta. Questa è la ragione principale per cui le persone vogliono vivere in un paese libero. Vogliamo poter di scegliere.

Da punto di vista finanziario ogni dollaro che arriva nelle nostre mani ci da il potere di scegliere per il nostro futuro, se diventare ricchi, poveri o parte della classe media. Le nostre abitudini d'acquisto riflettono chi siamo. Le persone povere hanno l'abitudine di spendere modestamente.

E' stato un vantaggio che da ragazzino mi piacesse così tanto giocare a Monopoli. Nessuno mi aveva spiegatoto che il Monopoli è un gioco per bambini, così ho continuato a giocare anche da adulto. Ho anche avuto un papà ricco che mi ha fatto notare la differenza tra un'at-

tività e un debito. Già da bambino scelsi di diventare ricco, sapevo che tutto quello che dovevo fare era imparare ad acquisire beni patrimoniali e vera disponibilità economica. Il mio miglior amico, Mike, aveva ereditato un patrimonio ma doveva comunque imparare a gestirlo. Molte ricche famiglie perdono il loro patrimonio a causa delle giovani generazioni semplicemente perché non c'è stata nessuna formazione per diventare un buon amministratore dei propri beni.

Molte persone scelgono di non essere ricche. Per il 90% della popolazione diventare ricco è "troppo disturbo". Così inventano il detto: "Il denaro non m'interessa". Oppure: "Non sarò mai ricco". Oppure: "Non ho da preoccuparmi, sono ancora giovane". Oppure: "Quando farò un po' di soldi penserò al futuro". Oppure: "Mio marito/moglie gestisce le finanze".

Il problema di queste affermazioni è che rubano due cose alle persone che scelgono d'avere tali pensieri: una è il tempo, che è il bene più prezioso e la seconda è l'apprendimento. Non avere denaro non dev'essere una scusa per non imparare, ma questa è una scelta che facciamo quotidianamente, la scelta di cosa ne vogliamo fare del nostro tempo, del nostro denaro e cosa mettere nella nostra testa. Questo è il potere della scelta. Tutti noi possiamo fare delle scelte. Io ho solo scelto di essere ricco, e faccio questa scelta ogni giorno.

INVESTIRE PRIMA DI TUTTO NELLA FORMAZIONE: in realtà l'unico vero patrimonio che hai è la tua mente, lo strumento più potente su cui abbiamo il dominio. Ognuno di noi adulti ha il potere di scegliere cosa mettere nel cervello. Puoi guardare MTV tutto il giorno, o leggere una rivista di golf, o andare ad un corso di ceramica o ad un corso di pianificazione finanziaria. Scegli tu. Molte persone fanno investimenti prima d'imparare come investire.

Una mia amica, una donna molto ricca, recentemente ha avuto l'appartamento svaligiato. I ladri hanno preso il televisore e il videoregistratore e hanno lasciato tutti i libri. Tutti abbiamo questa scelta. Il 90% della popolazione acquista apparecchi televisivi e solo il 10% compra libri o audio cassette d'economia.

E io cosa faccio? Vado ai seminari. Mi piacciono quelli che durano due giorni perché preferisco immergermi nell'argomento. Un giorno stavo guardando la TV, era il 1973, c'era un ragazzo che pubblicizzava un seminario di tre giorni, l'argomento era il mercato immobiliare e gli acquisti senza anticipo. Ho speso 385 dollari per quel corso che mi ha fatto guadagnare almeno due milioni di dollari, se non di più.

Ma la cosa più importante è che ha comprato la mia vita. Non devo lavorare per il resto dei miei giorni grazie a quell'unico corso. Frequento quel tipo di stage almeno due volte l'anno.

Adoro le audio cassette. La ragione: posso riavvolgerle rapidamente. Ascoltavo un'audio di Peter Lynch, stava dicendo qualcosa che non condividevo minimamente. Invece di essere arrogante e critico ho semplicemente premuto "rewind" e ho ascoltato quella parte di nastro di 5 minuti per almeno 20 volte. Probabilmente di più. E improvvisamente la mia mente ha capito il perchè di quelle argomentazioni. E' stato come una magia, come aprire una finestra nella mente di uno dei più grandi investitori dei nostri tempi. Ho tratto insegnamenti e risorse dalla sua cultura ed esperienza.

Il risultato netto: ho ancora il mio modo di pensare e di Peter ho lo stesso modo di vedere i problemi e le situazioni. Ho due pensieri invece di uno. Un modo in più per analizzare un problema o un trend e questo è impagabile. Oggi dico spesso: "Come lo farebbe questo Peter Lynch o Donald Trump o Warren Buffett o George Soros?". L'unico modo per poter accedere al loro vasto potere mentale è essere sufficientemente umili per leggere o ascoltare quello che hanno da dire. Le persone arroganti e critiche sono spesso persone con una bassa stima di se stesse, che hanno paura di rischiare. Se impari qualcosa di nuovo, il commettere degli errori ti dà modo di comprendere completamente ciò che hai appreso.

Se hai letto fin qui, l'arroganza non è uno dei tuoi problemi. Le persone arroganti raramente leggono o acquistano audio cassette. Perché dovrebbero? Loro sono il centro dell'Universo.

Ci sono così tante persone " intelligenti" che discutono o si proteggono quando una nuova idea è in contrasto con il loro modo di pensare. In questo caso, la loro "intelligenza" si combina con "l'arroganza" e viene fuori "l'ignoranza". Ciascuno di noi conosce persone molto colte, o che credono di essere astute ma il loro bilancio economico mostra un quadro diverso. Una persona davvero intelligente da il benvenuto alle nuove idee, le nuove idee possono aggiungersi alla sinergia di altre idee già acquisite. Ascoltare è molto più importante che parlare. Se questo non fosse vero, Dio non ci avrebbe dato due orecchie e una sola bocca. Troppe persone pensano con la bocca invece di ascoltare e assimilare nuove idee e possibilità. Discutono invece di fare domande.

Ho dato un'occhiata al mio benessere. Non approvo il "diventare ricco rapidamente", una mentalità che hanno i giocatori d'azzardo. Io

posso entrare o uscire dal mercato azionario, ma preferisco educarmi. Se tu vuoi pilotare un aereo, ti consiglio di prendere prima delle lezioni. Sono scioccato dalle persone che comprano azioni o beni immobili, ma non investono mai nel loro bene più grande, la mente. Il solo fatto che hai comprato una casa o due non fa di te un esperto di beni immobili.

3. Scegli con cura i tuoi amici: Il potere dell'associazione. Prima di tutto io non scelgo i miei amici per la loro situazione economica. Ho amici che hanno fatto voto di povertà così come amici che guadagnano milioni ogni anno. Il punto è che io imparo da tutti loro, coscentemente mi sforzo d'imparare da loro.

Devo ammettere che ci sono persone che ho cercato perché avevano denaro. Ma non ero interessato al denaro, cercavo le loro conoscenze. In alcuni casi queste persone sono diventate cari amici, ma non tutti.

C'è una distinzione che mi piacerebbe puntualizzare. Ho notato che i miei amici che hanno denaro parlano di denaro. Non intendo dire che si vantano. Sono interessati all'argomento. Così io imparo da loro, e loro imparano da me. I miei amici di cui so le difficolta economiche, non amano parlare di denaro, d'affari o d'investimenti. Pensano che sia da villani o poco intellettuale. Così imparo anche da questi amici. Scopro le cose da non fare.

Ho diversi amici che hanno realizzato bilioni di dollari sin da giovani. Tre di loro riscontrano lo stesso fenomeno: gli amici che non avevano denaro non sono mai andati a chiedere come avessero fatto. Ma sono andati a chiedere una di queste due cose, o entrambe: 1. un prestito 2. un lavoro.

UN'AVVERTENZA: non ascoltate le persone povere o timorose. Ho alcuni cari amici che pure sono "Piccoli Polli". Quando si tratta di denaro, specialmente d'investimenti, "il cielo sta sempre cadendo". Possono sempre dirti perché qualcosa non funziona. Il problema è che le persone li ascoltano ma chi accetta ciecamente notizie fatali e pessimistiche è anche lui un "Piccolo Pollo". Come dice un vecchio detto "i polli con le stesse piume si mettono insieme".

Se guardi la CNBC, che è un miniera d'oro di informazioni finanziarie, vedi che spesso invitano un gruppo di cosiddetti "esperti".

Uno dirà che il mercato sta per crollare, l'altro dirà che sta esplodendo. Se sei astuto ascolti entrambi. Apri la tua mente perché tutti e due avranno delle valide tesi. Sfortunatamente molte persone povere ascoltano i "piccoli polli".

Ho avuto cari amici che hanno cercato di tirarmi fuori dagli affari o dagli investimenti, uno di questi mi disse una volta che era entusiasta perché aveva trovato un certificato di deposito al 6%. Gli dissi che io avevo il 16% dai buoni governativi. Il giorno dopo mi inviò un articolo che spiegava perché il mio investimento era pericoloso. Ho guadagnato il 16% per anni fino ad oggi, lui riceve ancora il 6%.

Una delle cose più difficili nella realizzazione del benessere è essere sinceri con se stessi ed essere disposti a non seguire la massa. Nelle trattative di mercato è frequente che la massa, arrivata tardi, venga pestata. Quando un grande affare è in prima pagina, in genere è troppo tardi. Cerca un nuovo affare. Siamo abituati a dire come i surfisti: "C'è sempre un'altra onda". Le persone che prendono l'onda tardi di solito sono quelle che vengono spazzate via.

Gli investitori astuti non si lasciano trascinare dal mercato. Se perdono un'onda, si preparano per la prossima. Questo risulata difficile per molti investitori perché hanno paura di comprare quello che non è conosciuto. Gli investitori timidi sono come le pecore che seguono il gregge. Oppure è l'avidità a trattenerli sulla loro scelta, mentre gli investitori saggi sono pronti a prendere i profitti e ad andarsene. Gli investitori saggi fanno l'investimento quando non è popolare. Sanno che i loro profitti si generano quando comprano, non quando vendono. Aspettano pazientemente. Come ho detto non si lasciano trasportare dal mercato. Proprio come un surfista, si preparano per la prossima grande ondata.

Sta tutto nell'"insider trading". Ci sono forme di "insider trading" illegali, e ci sono forme legali. Ma entrambe sono "insider trading". L'unica distinzione è quanto sei lontano dal tuo insider? La ragione per cui vuoi avere una cerchia d'amici ricchi è perché è lì che si fanno i soldi. Con le informazioni. Tu vuoi sapere del prossimo boom economico, entra ed esci prima della prossima crisi. Non sto dicendo di farlo illegalmente, ma quanto più rapidamente sei informato, migliori saranno le tue chances d'ottenere profitti con il minimo rischio. Per questo sono fatti gli amici. Questa è intelligenza finanziaria.

4. Sii padrone delle regole prima di apprenderne di nuove: Il potere d' imparare rapidamente. Per fare il pane ogni fornaio segue una ricetta anche se è custodita solo nella sua testa. Lo stesso vale per fare soldi.

Molti di noi hanno sentito dire: "sei quello che mangi". Ho un diverso modo per dire la stessa cosa: "Diventi quello che studi". In altre parole fai attenzione a quello che studi ed impari, perché la tua mente è così potente che può trasformarti in quello che ti metti in testa. Per esempio, se studi la gastronomia, dovrai tentare di cucinare. Tu diventerai un cuoco. Se non vuoi diventare un cuoco, allora hai bisogno di studiare qualcos'altro, diciamo che vuoi essere un insegnante. Dopo aver studiato per diventare insegnante, di solito sei un insegnante. E così via. Scegli con cura quello che vuoi studiare.

Quando si tratta di denaro, la maggior parte delle persone apprende a scuola una formula base, questa regola è: lavora per denaro. La formula dominante prèvede che nel mondo, ogni giorno, milioni di persone si alzano e vanno a lavorare, guadagnano denaro, pagano le bollette, controllano la contabilità, comprano alcuni fondi comuni e tornano a lavorare. Questa è la ricetta base. Se sei stanco di quello che stai facendo o non stai guadagnando abbastanza, è il caso di cambiare la tua formula di guadagnare denaro.

Anni fa, avevo 26 anni, ho partecipato ad un corso chiamato: "Come acquistare immobili ipotecati". Ho imparato una formula. Il trucco successivo era avere la costanza di mettere in pratica quello che avevo imparato. Lì dove molte persone si fermano. Per tre anni, mentre lavoravo alla Xerox, ho passato il mio tempo libero ad imparare l'arte di comprare beni immobili. Ho guadagnato diversi milioni di dollari usando quella formula anche se oggi è diventato un mercato troppo tranquillo.

Così, dopo aver acquisito quella formula, sono andato alla ricerca di altre formule.

Ho frequentato corsi ideati esclusivamente per i comercianti, un corso di distribuzione di prodotti di consumo e un corso per Chaologists. Ero fuori dal mio ambiente in una stanza piena di laureati in fisica nucleare e scienze spaziali. Ho comunque imparato molto e ciò ha fatto in modo che le mie azioni e i beni immobili fossero più redditizi.

Molti istituti superiori e alcune Università hanno corsi mirati alla

pianificazione finanziaria e all'acquisto d'investimenti tradizionali. Sono ottimi per iniziare.

Io cerco sempre una formula più veloce. Questo perché, abbastanza regolarmente, faccio molto più in un giorno di quello che molte persone fanno in tutta la vita.

Un'altra nota. In un mondo che cambia rapidamente non conta molto ciò che sai perché spesso quello che conosci è già superato. È importante quanto sei veloce ad imparare. E' una capacità che non ha prezzo. È impagabile la scoperta di formule più veloci, di "ricette" se vuoi vederla così, per fare la "pasta". Lavorare duramente per denaro è una vecchia formula nota dai tempi delle caverne.

5. Paga prima te stesso: Il potere dell'auto disciplina. Se non puoi avere il controllo di te stesso non cercare di diventare ricco. Magari prima dovresti scegliere di entrare nel Corpo Della Marina o in qualche ordine religioso così da apprendere come ottenere il controllo su di te. Non ha senso investire e guadagnare denaro per lasciarlo volar via. La mancanza di auto disciplina causa la bancarotta alla maggior parte dei vincitori milionari della lotteria. È la mancanza di disciplina che spinge le persone che ottengono un aumento a comprare un'auto nuova o a prenotare una crociera.

E' difficile dire quale dei dieci passi sia il più importante. Ma di tutti, questo è probabilmente il passo più difficile se non fa già parte del tuo carattere. Mi sono azzardato a dire che la mancanza di auto disciplina personale è il fattore di differenza N° 1 tra ricchi,
poveri e classe media.

Detto semplicmente, le persone che hanno una scarsa stima di se stesse ed una bassa flessibilità alle pressioni fiscali non potranno mai, e intendo mai, essere ricchi. Come ho detto precedentemente, una delle lezioni del papà ricco era: " il mondo ti spingerà da parte".
Il mondo mette da parte alcune persone non perché gli altri siano degli approfittatori, ma perché mancano di controllo interno e disciplina. Le persone che mancano di forza interiore spesso diventano vittime di coloro che hanno autodisciplina.

Quando tengo corsi per imprenditori rammento costantemente di non focalizzarsi sul loro prodotto, ma di concentrarsi sullo sviluppo delle capacità manageriali. Tra le capacità manageriali necessarie per

iniziare la tua attività in proprio, queste sono le più importanti:

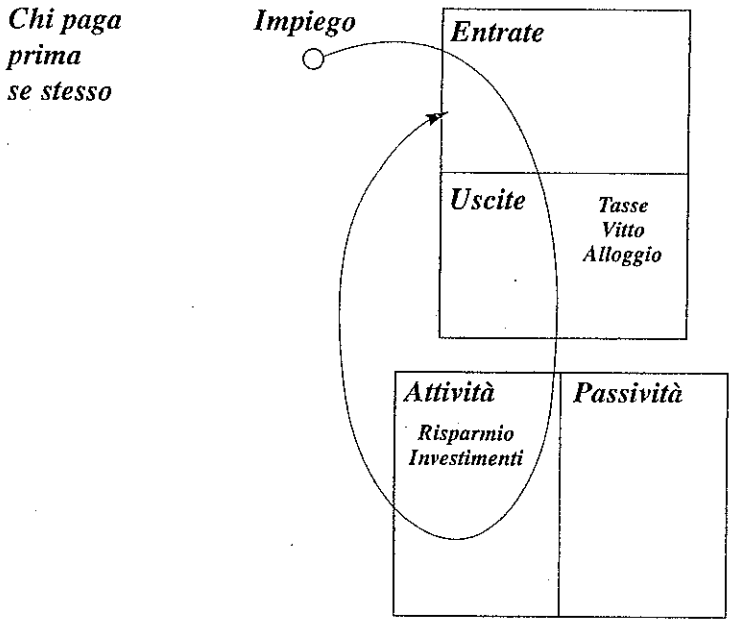
a. Gestione del flusso di cassa.
b. Gestione delle persone.
c. Gestione del proprio tempo.

Voglio anche dire che la capacità di gestire queste tre aree é applicabile ad ogni situazione e non solo dagli imprenditori. Tutte e tre hanno un ruolo importante nel modo di vivere la vita come individuo, come parte di una famiglia, in un'attività, in un'organizzazione caritatevole, in una città in una Nazione.

Ciascuna di queste capacità è valorizzata dal controllo e dall'autodisciplina. Non prendo alla leggera il detto "paga prima te stesso".

L'uomo più ricco di Babilonia, di George Clason è il libro da dove viene il detto: "paga prima te stesso". Sono state vendute milioni di copie di questo libro. Mentre milioni di persone ripetono allegramente questa potente frase, pochi ne seguono il consiglio. La competenza finanziaria permette di leggere i numeri e i numeri raccontano la storia. Guardando la dichiarazione dei redditi e un bilancio, posso rapidamente vedere se le persone che pronunciano le parole: "paga prima te stesso" praticano davvero quello che predicano.

Un'immagine vale più di mille parole. Allora lasciami ancora paragonare lo stato finanziario di persone che pagano prima se stesse con quello di chi non lo fa.

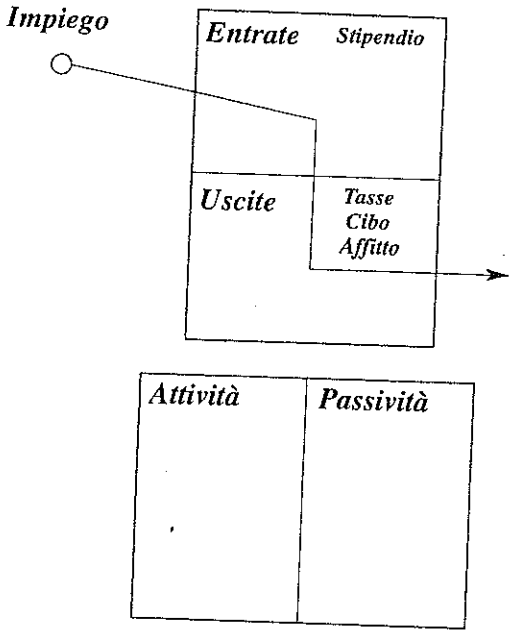


Osservando gli schemi puoi fare delle distinzioni. Ancora una volta, come racconta la storia, tutto questo ha a che vedere con la comprensione del cash flow. Molte persone guardano i numeri e si perdono la storia. Se inizi a comprendere davvero il potere del cash flow, presto ti rendi conto di cosa c'è di sbagliato nel prossimo grafico o perché il 90% delle persone che lavora duramente per tutta la vita ha bisogno dell'Assistenza Sociale quando non é più in grado di lavorare.

Lo vedi? Lo schema precedente riflette le azioni di un individuo che sceglie di pagare prima se stesso. Tutti i mesi destina denaro alla sua colonna patrimoniale prima di pagare le spese mensili.
Anche se milioni di persone hanno letto il libro di Clason e compreso le parole "paga prima te stesso", in realtà si pagano per ultimi.

Adesso posso sentire le urla di chi crede sinceramente di far bene a pagare per prima cosa i propri conti. E posso immaginare il pensiero di tutte le persone "affidabili" che pagano in tempo i loro conti. Non sto dicendo d'essere un irresponsabile o di non pagare i conti. Tutto ciò che dico è di fare quello che suggerisce il libro, ossia "paga prima te stesso". E quello precedente è lo schema di un bilancio corretto che deriva da questo modo di fare. Non quello che segue.

Chi paga prima tutti gli altri e a cui spesso non rimane nulla per sè



Mia moglie ed io ci siamo accorti che molti dei nostri contabili e banchieri hanno avuto il grande problema di comprendere questo nostro modo di vedere. La ragione è che questi professionisti attualmente fanno quello che fa la massa, in pratica pagare se stessi per ultimi. Pagano tutti gli altri prima.

Ci sono stati mesi in vita mia che per varie ragioni le entrate erano inferiori alle spese, ma pagavo sempre prima me stesso. Il contabile e il ragioniere parlottavano nel panico. "Verranno a cercarti. l'IRS, ENTE NAZIONALE RISCOSSIONI, ti metterà in prigione".

"Manderai in rovina il tuo credito contributivo".

"Ti taglieranno l'elettricità".

Continuavo a pagare prima me stesso.

"Perché?" ti chiederai. Perché di questo trattava *L'uomo più ricco di Babilonia*. Il potere dell' autodisciplina e il potere della forza interiore. "Coraggio" con un termine meno elegante. Come mi disse papà ricco il primo mese che lavoravo per lui, molte persone permettono che il mondo li metta da parte. Un esattore chiama e tu "paghi o altrimenti ....". Così paghi, ma non paghi te stesso. Un commesso ti dice: "Paghi pure con la sua carta di credito". Il tuo agente immobiliare dice: "Avanti, il governo ti permette una deduzione delle tasse sulla tua casa".

Di questo tratta il libro in realtà. Avere il coraggio d'andare contro corrente e diventare ricco. Tu non sei un debole, ma quando si tratta di denaro molte persone rammolliscono.

Non sto dicendo d'essere un irresponsabile. La ragione per cui non ho un estratto conto alto delle carte di credito, né debiti per spese non necessarie, è perché voglio prima pagare me stesso. La ragione per cui minimizzo le mie entrate è perché non voglio pagarle al governo. È per questo motivo che le entrate provengono dalla mia colonna patrimoniale attraverso una corporation del Nevada. Se lavoro per il denaro, il Governo se lo prende.

Così, anche se pago i miei conti come ultima cosa, sono sufficientemente astuto, finanziariamente parlando, per non entrare in una situazione economica difficile. Non mi piace fare debiti. Attualmente ho passività mediamente più alte del 99% rispetto alla media, ma non le pago io, altre persone le pagano. Sono i miei inquilini. Così, la regola N° 1 di pagare prima se stessi significa principalmente non indebitarsi. Nonostante pago i miei conti come ultima cosa, organizzo tutto per avere solo piccoli, insignificanti, conti da pagare.

Quando occasionalmente mi trovo a corto di soldi, pago sempre prima me stesso. Lascio che i creditori e il governo si lamentino. Mi piace quando s'inaspriscono. Perché? Perché quei tipi mi fanno un favore. M'ispirano ad uscire e cercare il modo di fare più denaro. Così pago prima me stesso, investo denaro e lascio che i creditori vociferino. Comunque li pago sempre in qualche modo. Mia moglie ed io abbiamo un eccellente credito. Ma non cediamo alle loro pressioni, non spendiamo i nostri risparmi e non liquidiamo le azioni per pagare i debiti.

Allora la risposta è:

1. Non metterti in una pesante posizione debitoria che dovrai pagare. Mantieni basse le spese. Costruisci prima il tuo patrimonio. Solo dopo averlo fatto comprati una grande casa o una bella auto. Essere intrappolato nel cammino del topo non è intelligente.
2. Quando rimani a corto di soldi, rendi la situazione costruttiva, non attingere ai tuoi risparmi o agli investimenti. Usa questa pressione per suggerire al tuo genio finanziario di trovare nuove possibilità di guadagnare denaro e per pagare i tuoi conti.

Tante volte mi sono messo in "acque calde", finanziariamente parlando.

Ho usato il cervello per creare nuove entrate, mentre difendevo fedelmente il mio patrimonio. Il mio contabile gridava, ma io ero come un buon soldato che difendeva il forte, il Forte del Patrimonio.

Le persone povere hanno abitudini povere. Una cattiva abitudine è innocentemente chiamata: "Immergersi nei risparmi". I ricchi sanno che i risparmi si usano solo per creare più denaro, non per pagare i conti.

So che ti suona strano, ma come ho già detto se non sei un duro dentro, il mondo ti sospingerà ovunque.

Se non ti piace la pressione finanziaria, allora trova una formula che funzioni per te. Una buona è quella di diminuire le spese, mettere il denaro in banca, pagare più tasse di quanto guadagni, investire in fondi comuni sicuri. Ma questo viola la regola del "paga prima te stesso".

La regola non incoraggia l'auto sacrificio o l'astinenza finanziaria. Non vuol dire pagati prima e poi muori di fame. La vita è stata fatta per godersela. Se invochi il tuo genio finanziario puoi ottenere tutte le cose buone della vita, diventare ricco e pagare i conti senza sacrificare una buona qualità di vita. Questa è intelligenza finanziaria.

6. Paga bene i tuoi agenti: Il potere dei buoni consigli. Spesso vedo persone mettere un cartello davanti alla loro casa che dice: "si vende, no intermediari o agenzie", oppure in TV molte persone si presentano come " Discount Brokers".

Papà ricco mi ha insegnato a adottare la tattica opposta. Lui credeva di dover pagare bene i professionisti, e io ho adottato la stessa politica. Oggi, ho avvocati, contabili, agenti immobiliari e agenti di borsa, costosi. Perché? Perché se, e intendo se, le persone sono dei professionisti, i loro servizi ti faranno guadagnare denaro. E più denaro loro guadagnano, più denaro guadagno io.

Noi viviamo nell'Era dell'Informatica. L'informazione non ha prezzo. Un buon agente dovrebbe offrirti informazioni tanto quanto dedicarti il tempo per istruirti. Ho diversi agenti che sono disposti a fare questo per me. Alcuni mi hanno insegnato quando ero "piccolo" o senza soldi, e oggi sono ancora con loro.

Quello che pago ad un agente è niente confronto alla quantità di

denaro che posso guadagnare, perché loro provvedono alle informazioni. Adoro quando un mio agente immobiliare o di borsa guadagna molto denaro. Perché di solito vuole indicare che io guadagno molto denaro.

Un buon agente mi fa risparmiare tempo oltre a farmi guadagnare soldi - come quando comprai un terreno per 9.000 dollari e lo vendetti immediatamente per più di 25.000 dollari, così potetti comprare velocemente la mia Porsche.

Un agente è l'equivalente dei tuoi occhi e delle tue orecchie nel mercato. Sono li tutti i giorni così non devo esserci io. Io piuttosto gioco a golf.

Allo stesso modo, persone che vendono case do loro proprietà non stanno valorizzando molto il loro tempo. Perché dovrei risparmiare un po' di dollari quando potrei usare quel tempo per guadagnare più denaro o passarlo con chi amo? Quello che trovo divertente è che così tante persone povere e della classe media insistono a pagare mance per il servizio ristorante dal 15 al 20 per cento anche se il servizio non è buono e si lamentano sul pagamento di un agente che va dal 3 al 7 per cento. Sono felici di dare mance alle persone che gravano nella colonna delle spese e sono inflessibili con le persone che gravano sulla colonna dei beni. Questo non è finanziariamente intelligente.

Tutti gli agenti non si sono formati allo stesso modo. Sfortunatamente, molti agenti sono solo venditori. Voglio dire che i venditori di beni immobili sono i peggiori. Loro vendono, ma nella loro vita hanno una piccola proprietà o addirittura nessuna. C'è una tremenda differenza tra un agente che vende case e un agente che vende investimenti. E questo vale anche per le azioni, buoni, fondi comuni e per gli agenti assicurativi che chiamano se stessi pianificatori finanziari. Come in un racconto di fate baci molte rane per trovare un principe. Ricordo a proposito un vecchio detto, "non chiedere mai se hai bisogno una enciclopedia ad un venditore di enciclopedie".

Quando parlo con qualsiasi professionista, prima cerco di scoprire quante proprietà o pacchetti di azioni posseggono loro stessi, e che percentuale di tasse pagano. Applico questo anche al mio avvocato così come al mio contabile. Ho una contabile che si occupava lei stessa della sua attività. La sua professione è mantenere la contabilità, ma la sua attività è nei beni immobili. Ho avuto una contabile che aveva un piccolo studio, ma non aveva beni immobili. Così cambiai perché non ci piacevano le stesse attività.

Trova un agente che abbia a cuore i tuoi interessi. Molti agenti impiegheranno io tempo per istruirti, e loro potranno essere il miglior investimento che hai trovato. Sii giusto, e molti di loro saranno giusti con te. Se l'unica cosa a cui pensi è abbassargli la commissione, allora perché dovrebbe voler passare del tempo con te. E' una logica semplice.

Come ho detto precedentemente, una delle attività di gestione è la gestione delle persone. Molti gestiscono persone su cui si sentono più astute e su cui hanno un potere, come i subordinati in una situazione di lavoro dipendente.

Molti *manager* medi, continuano ad essere manager medi, senza ottenere una promozione, perché sanno lavorare con persone al di sotto, ma non con persone al di sopra. La vera capacità consiste nel dirigere e pagare bene le persone che sono più astute di te in qualche area tecnica. Questa è la ragione per cui le aziende hanno una commissione di dirigenti. Dovresti averne una anche tu. E questo è intelligenza finanziaria.

7. Sii come un "donatore indiano": Questo è il potere di ottenere qualcosa per nulla. Quando i primi coloni bianchi arrivarono in America, rimasero attoniti davanti ad una pratica culturale che avevano alcuni Indiani Americani. Per esempio, se un colono aveva freddo l'Indiano gli offriva una coperta di lana. Intendendolo come un regalo, il colono spesso si offendeva quando l'Indiano la richiedeva.

Gli indiani si infastidivano quando si rendevano conto che i coloni non volevano ridargli le cose. Da li proviene il detto "Donatore Indiano". Da un semplice malinteso culturale.

Nel mondo della "colonna dei beni", essere un donatore Indiano è vitale per la ricchezza. Per un investitore sofisticato la prima domanda è, "con quanta velocità recupero il mio denaro?". Desiderano anche sapere cosa avranno gratis, anche chiamata una porzione di azioni. Questa è la ragione del ROI, o il rimborso di e su un investimento è così importante.

Per esempio, trovai un piccolo condominio, a pochi isolati da dove vivo, che era in esecuzione di ipoteca. La banca voleva 60.000 dollari, e io presentai una mia offerta di 50.000 dollari che loro presero, semplicemente perché insieme alla mia offerta c'era un assegno di 50.000 dollari. Loro si resero conto che l'offerta era seria. Molti inve-

stitori direbbero, "non stai muovendo troppo contante? Non sarebbe meglio chiedere un prestito?". La risposta è no in questo caso. La mia società di investimento lo usa per affittarlo nelle vacanze dei mesi invernali, quando i "passeri della neve" arrivano in Arizona, e lo affittano per 2.500 dollari al mese per quattro mesi all'anno. L'affitto, fuori dalla stagione invernale, è di solo 1.000 dollari al mese. Ho riavuto il mio denaro in circa tre anni. Ora posseggo questo patrimonio che pompa denaro per me, mese più mese meno.

Lo stesso succede con le azioni. Frequentemente, il mio agente mi chiama raccomandandomi di muovere una considerevole somma di denaro su un pacchetto di azioni di qualche azienda che lui crede stia effettuando qualche movimento che la porterà ad aumentare il valore delle azioni, come per esempio, l'annuncio di un nuovo prodotto. Allora investo il mio denaro li, per una settimana fino ad un mese mentre le azioni salgono. Allora, ritiro la somma di dollari iniziale, e smetto di preoccuparmi per le fluttuazioni del mercato, perché la mia somma iniziale è rientrata ed è pronta a lavorare in un altro investimento. Così il mio denaro va e viene e io sono proprietario di un investimento che tecnicamente è risultato gratis.

E'vero, ho perso denaro in molte occasioni. Ma gioco solo con il denaro di cui posso affrontare la perdita. Voglio dire, mediamente su dieci investimenti, centro su due o tre mentre cinque o sei non mi danno nulla, e perdo su due o tre. Ma limito le mie perdite solo al denaro che ho li in quel momento.

Per le persone che odiano il rischio, mettono il denaro in banca. E nel tempo, risparmiare è meglio di non risparmiare. Ma impiegano molto tempo per restituire il tuo denaro, e in molti casi non ottieni nulla gratis in cambio. Prima usavano regalare un tostapane, ma oggi lo fanno raramente.

Su ognuno dei miei investimenti, ci deve essere un altro lato, qualcosa gratis. Un condominio, un piccolo deposito, alcune parcelle di terreno gratis,una casa, pacchetti di azioni, un edificio di uffici. E ci devono essere rischi limitati, o un'idea di basso rischio. Ci sono interi libri dedicati a questo tema quindi non lo tratterò qui. Ray Kroc del famoso McDonald's, vende hamburgers in filiali, ma non perché ama gli hamburgers, ma perché voleva un bene immobile gratis sotto forma di franchise.

Così gli investitori saggi devono guardare più in la del ROI; è il

bene che hai avuto gratis una volta che hai ripreso il denaro. questa è intelligenza finanziaria.

8. Gli investimenti comprano lussi: Il potere del focus. Il figlio di un mio amico aveva sviluppato la cattiva abitudine di fare un buco bruciato nelle tasche. Appena compiuto 16 anni, naturalmente volle un'auto sua. La scusa era "i genitori di tutti i miei amici hanno dato un'auto ai loro figli". Il ragazzo voleva attingere ai suoi risparmi ed usarlo per pagare un anticipo. A quel punto suo padre mi chiamò.

"Credi che dovrei lasciarglielo fare o dovrei fare come gli altri genitori fanno e comprargli una macchina?".

A ciò risposi, "avrai alleviato la pressione per un breve periodo, ma cosa gli avrai insegnato con il tempo? Puoi usare questo desiderio di avere una macchina e ispirare tuo figlio per imparare qualcosa?" ad un tratto le luci si accesero e corse a casa.

Due mesi dopo mi incontrai di nuovo con il mio amico, e gli chiesi, "tuo figlio ha la sua nuova macchina?"

"No. Ma tornai a casa e gli diedi 3.000 dollari per l'auto. Gli dissi di usare il mio denaro invece del suo denaro per l'università.

"Bene, generoso da parte tua", dissi.

"No, in realtà. Il denaro includeva una clausola. ho seguito il tuo consiglio di usare il suo forte desiderio di comprare un'auto e usare quell'energia, così lui avrebbe potuto imparare qualcosa".

"Così qual'era la clausola?" Chiesi.

"Bene, prima iniziammo un'altra volta il tuo gioco CASHFLOW. Giocammo e avemmo una discussione sul buon uso del denaro. dopo gli regalai un abbonamento al Wall Street Journal, e un po' di libri sul mercato azionario".

"Dopo?" chiesi, " qual'era la trappola?"

"Gli diedi i 3.000 dollari che erano suoi, ma non poteva con quelli comprare direttamente un'auto. Poteva usarli per comprare e vendere azioni, trovare il suo mediatore, e una volta guadagnato 6.000 dollari, con i 3.000 dollari, il denaro sarebbe stato suo per l'auto, e i 3.000 dollari sarebbero andati nel fondo per l'università".

"Qual è stato il risultato?" chiesi.

"Bene, inizialmente ha avuto fortuna con le sue mediazioni, ma ha perso tutto quello che aveva guadagnato pochi giorni dopo. Allora, si è davvero interessato. Oggi, direi che è sotto di 2.000 dollari, ma è interessato a salire. Ha letto tutti i libri che gli comprai è andato in libreria a prenderne degli altri. Legge il Wall Street Journal voracemente, gurda gli indici, e guarda CNBC invece di MTV. Era sotto di 1.000 dollari, ma il suo interesse e il suo apprendimento erano alle stelle. Sa che se perde quel denaro, andrà a piedi ancora per due anni. Ma sembra non importargli molto. Inoltre sembra disinteressato a prendere una macchina perché ha trovato un giocoche è più divertente".

"Cosa succede se perde tutto il denaro?" Chiesi.

"Attraverseremo quel ponte quando ci arriveremo. Preferisco che perda tutto adesso piuttosto che aspetti la nostra età per rischiare di perdere tutto. E inoltre, quelli sono i 3.000 dollari che potessi meglio spendere per la sua istruzione. Quello che sta imparando gli servirà per tutta la vita, e sembra stia guadagnando un nuovo rispetto per il potere del denaro. credo che abbia smesso di fare buchi fiammeggianti nelle sue tasche".

Come ho detto nella sezione "paga prima te stesso", se una persona non domina il potere dell'autodisciplina, è meglio non tentare di diventare ricco. Perché, mentre in teoria è facile il processo di sviluppare denaro contante nella colonna dei beni, è la forza mentale di dirigere il denaro che è difficile. Nel mondo consumistico di oggi, è molto più facile farlo volare attraverso la colonna delle spese, ciò dovuto alle tentazioni esterne. Data la mancanza di forza mentale, questo denaro fluisce per la via di minore resistenza. Questa è la causa della povertà e della lotta finanziaria.

Ho fatto questo esempio numerico di intelligenza finanziaria, che in questo caso si tratta di abilità di dirigere il denaro per guadagnare più denaro.

Se avessimo dato a 100 persone 10.000 dollari all'inizio dell'anno, la mia opinione su cosa accadrebbe alla fine dell'anno è:

- A 80 non rimarrebbe nulla. Infatti, molti genererebbero ancora più debiti pagando l'anticipo per un'auto nuova, frigorifero, TV, VCR o vacanze.
- 16 incrementerebbero quei 10.000 dollari da un 5 percento a un 10 per cento.
- 4 potrebbero incrementare a 20.000 dollari, o in milioni.

Andiamo a scuola per imparare una professione così possiamo lavorare

per denaro. La mia opinione è che, è anche importante imparare come avere il denaro che lavora per te.

Amo i miei lussi così come a chiunque. La differenza è, che alcune persone comprano i loro lussi a credito. Questo è rimanere intrappolato nella trappola dei Joneses. Quando volli comprare una Porsche, la strada più facile poteva essere chiamare il mio banchiere e chiedere un prestito. Invece di scegliere di concentrarmi nella colonna dei passivi, scelsi di concentrarmi nella colonna degli investimenti.

Come abitudine, ho usato il mio desiderio di consumo per ispirare e motivare il mio genio finanziario ad investire.

Troppo spesso oggi, ci concentriamo a chiedere denaro in prestito per comprare le cose che vogliamo invece di concentrarci a creare denaro. la prima è più facile in un breve periodo, ma duro in un periodo più lungo. E' una cattiva abitudine che noi come individuo e come una nazione abbiamo dentro. Ricorda la strada facile spesso diventa dura, e la strada dura spesso diventa facile.

Quanto prima tu e i tuoi cari potete formarvi per dominare il denaro, più è meglio. Il denaro è una forza potente. Sfortunatamente, le persone usano il potere del denaro contro loro stessi. Se la tua intelligenza finanziaria è bassa, il denaro ti girerà intorno. Sarà più astuto di te. Se il denaro è più astuto di te, lavorerai per esso tutta la tua vita.

Per dominare il denaro, hai bisogno di essere più astuto di esso. Allora il denaro farà ciò che gli dici. Ti obbedirà. Invece di essere un suo schiavo, tu sarai il suo padrone. Questa è intelligenza finanziaria.

> **9. La necessità di eroi:** Il potere del mito. Quando ero un ragazzo, ammiravo enormemente Willie Mays, Hank Aaron, Yogi Berra. Loro erano i miei eroi. Da ragazzo giocando nella Little League (Lega Minori), volevo essere proprio come loro. Facevo tesoro delle loro figurine di baseball. Volevo conoscere tutto su loro. Conoscevo la statistica, il RBI, il ERAs, la loro media di battuta, quanto vengono pagati, e come loro sono arrivati dai minori. Volevo conoscere ogni cosa perché volevo essere proprio come loro.

Come ragazzo di 9-10 anni, ogni volta che mi preparavo per battere o a giocare in prima base o come *catcher*, non ero io. Io ero Yogi o Hank. E' uno dei più potenti modi che noi come adulti spesso perdiamo. Perdiamo i nostri eroi. Perdiamo la nostra ingenuità.

Oggi, vedo ragazzi giovani giocare a basketball vicino a casa mia. Nel cortile non sono il piccolo Johnny; loro sono Michael Jordan, Sir Charles o Clyde. Copiare o emulare è davvero un apprendimento potente. E quello è il perché quando qualcuno come O.J.Simpson cade dalla grazia, c'è un tale gran scalpore.

C'è molto di più che solo un giudizio del tribunale. C'è la perdita di un eroe. Qualcuno è cresciuto con..., apparire..., e voleva essere... come. Improvvisamente abbiamo bisogno di liberarci di quella persona.

Ho nuovi eroi man mano che invecchio. Ho eroi del golf come Peter Jacobsen, Fred Couples e Tiger Woods. Copio il loro swings e faccio del mio meglio per leggere qualsiasi cosa posso su loro. Ho anche eroi come Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, Gorge Soros e Jim Rogers. Negli anni adulti, conosco le loro statistiche proprio come conoscevo gli ERAs e RBI deiu miei eroi di baseball. Seguo su cosa investe Warren Buffett, e leggo tutto quello che posso sul suo punto di vista del mercato. Leggo i libri di Peter Lynch per capire come scegliere le azioni. E leggo su Donald Trump, cercando di capire come negoziava e metteva insieme le transazioni.

Proprio come non ero me stesso quando battevo, quando sono nel mercato o sto negoziando una transazione, io inconsciamente attuo con la bravura di Trump. O quando analizzo una tendenza, la osservo con il pensiero di come farebbe Peter Lynch. Avendo degli eroi, attingiamo ad una tremenda sorgente di crudo genio.

Ma gli eroi fanno molto più che semplicemente ispirarci. Gli eroi fanno sembrare le cose semplici. E' il farle sembrare semplici che ci convincono a voler essere proprio come loro. "se loro possono farlo, anche io posso".

Quando si tratta di investimento, troppe persone lo fanno sembrare difficile. Invece di trovare eroi che lo fanno sembrare facile.

> **10. Insegna e riceverai:** Il potere di dare. Entrambe i miei papà erano insegnanti. Papà ricco mi insegnò una lezione che mi ha accompagnato per tutta la vita, ed era la necessità di essere caritatevole o di dare. Papà istruito dava molto in senso di tempo e conoscenza, ma quasi mai dava via del denaro. Come ho detto, lui diceva di solito che avrebbe dato del denaro quando avrebbe

avuto dei soldi extra. Naturalmente, c'erano raramente degli extra.

Papà ricco dava denaro così come istruzione. Credeva fermamente nel decimo. "Se vuoi qualcosa, hai prima bisogno di dare", diceva sempre. Quando era a corto di soldi, dava semplicemente denaro alla sua chiesa o alla sua organizzazione caritatevole favorita.

Se potessi lasciarvi una sola idea, è quella idea. Quando ti senti a "corto" o la "necessità" di qualcosa, dai per primo quello che vuoi e ti tornerà indietro a quantità. Questo è vero per il denaro, un sorriso, amore, amicizia. So che spesso questa è l'ultima cosa che una persona voglia fare, ma per me ha sempre funzionato. Io credo proprio che il principio della reciprocità è vero, e do quello che voglio. Io voglio denaro, così io do il denaro, e torna indietro moltiplicato. Voglio vendere, così aiuto qualcuno a vendere qualcosa, e la vendita viene a me. Voglio dei contatti e aiuto qualcuno a contattare, e come magia, i contatti mi arrivano. Ho sentito un detto anni fa che era, "Dio non ha bisogno di ricevere, ma gli uomini hanno bisogno di dare".

Papà ricco diceva spesso, "le persone povere sono più avare delle persone ricche". Lui voleva spiegare che se una persona era ricca, quella persona era provvista di qualcosa che altre persone volevano. Nella mia vita, dopo tutti questi anni, ogni volta che ho sentito necessità o ero a corto di denaro o non avevo aiuto, sono semplicemente andato fuori o alla ricerca nel mio cuore di cosa volevo, e decidevo di darlo per primo. E quando lo davo, tornava sempre indietro.

Mi torna alla mente la storia di un ragazzo seduto con la legna da ardere nelle braccia in una fredda gelida notte, e lui vociferava alla panciuta stufa, "quando mi darai del calore, allora ti darò la legna", e quando si tratta di denaro, l'amore, la felicità, le vendite e di contatti, tutto ciò che bisogna ricordare è dare prima quello che vuoi e tornerà indietro abbondantemente. Spesso, solo il processo di pensare a quello che voglio, e il modo in cui potrei darlo agli altri, genera un torrente di generosità. Se alcune volte sento che le persone non mi stanno sorridendo, inizio semplicemente a sorridere e salutare, e allora come per magia, iniziano ad esserci più persone sorridenti intorno a me. E' vero che il tuo mondo è solo lo specchio di te.

Per questo dico "insegna e riceverai". Ho scoperto che più sin-

ceramente insegno a chi è desideroso di imparare, più apprendo. Se vuoi imparare sul denaro, insegna a qualcun altro. Un torrente di nuove idee e fini distinzione arriveranno.

Ci sono stati momenti che ho dato e nulla è tornato indietro o quello che ho ricevuto non era quello che volevo. Ma dopo una profonda analisi e una ricerca nell'anima scopri che in quelle occasioni, stavo dando per ricevere, invece di dare per il piacer di dare.

Mio padre mi insegnava a maestri, e divenne un insegnate superiore. Papà ricco insegnava sempre a persone giovani il suo modo di fare affari. In retrospettiva, fu la loro generosità con quello che sapevano che fece loro più astuti. Ci sono forze a questo mondo che hanno più intelligenza di noi. Puoi arrivare a modo tuo, ma è più facile con l'aiuto delle forze che ci sono. Tutto quello di cui hai bisogno è essere generoso con quello che possiedi, e le forze saranno generose con te.

1- Smetti di fare quello che stai facendo

2- Cerca nuove idee

3- Entra in azione.

CAPITOLO DIECI

Vuoi ancora di più? Qui ci sono alcuni esempi

Molte persone possono non essere soddisfatte dei miei "dieci passi". Li vedono più come teoria che come pratica. Io credo che la filosofia è importante quanto l'azione. Ci sono molte persone che vogliono fare invece di pensare e ci sono persone che pensano ma non fanno. Direi che io mi riconosco in entrambe le tipologie. Amo le nuove idee e l'azione.

Così, a quelli che vogliono dei "modelli" per iniziare, dirò alcune delle cose che io ho fatto.

- Smetti di fare quello che stai facendo. In altre parole, prenditi una pausa e valuta cosa sta funzionando e cosa non sta funzionando. Per definizione la demenza è fare le stesse cose e aspettarsi un risultato differente. Smetti di fare ciò che non funziona e cerca qualcosa di nuovo da fare.
- Cerca nuove idee. Per cercare nuove idee per investire vado in libreria e cerco libri su temi diversi. Compro manuali su formule di cui non so nulla. Per esempio, proprio in libreria ho trovato: *"La soluzione del 16 per cento"* il libro di Joel Moskowitz.

ENTRA IN AZIONE! Una volta letto ho fatto esattamente quello che il libro suggeriva. Passo dopo passo. Ho fatto la stessa cosa per trovare buoni affari nel mercato immobiliare.

Molti non entrano in azione o lasciano che altre persone li allontanino dalla nuova formula che stanno studiando. Il mio vicino mi spiegò perché il 16% non funzionava. Io non l'ho ascoltato perché non aveva mai fatto un investimento simile.

- Trova qualcuno che ha fatto quello che tu vuoi fare. Invitalo a pranzo. Chiedigli informazioni, i piccoli trucchi del commercio. Per avere notizie sui certificati al 16% sono andato all'Ufficio Imposte del Paese e ho scoperto che l'impiegata aveva investito negli stessi titoli. Subito l'ho invitata a pranzo. Era emozionata quando mi diceva quello che sapeva sull'investimento. Dopo pranzo abbiamo passato il pomeriggio a parlare di ogni dettaglio. Grazie al suo aiuto ho trovato due grandi proprietà e da allora ho accumulato un interesse del 16%. Ho preso un giorno per leggere e rileggere il libro, un giorno per entrare in azione, un'ora per il pranzo, e un giorno per fare due grandi affari.
- Fai corsi e compra audio cassette. Cerco sempre nei giornali corsi nuovi ed interessanti. Molti sono gratuiti altri no. Partecipo a costosi seminari sui temi che voglio imparare. Sono benestante e non ho la necessità di lavorare grazie ai corsi che ho frequentato. Ho amici che non hanno fatto corsi. Sostengono che ho sperperato il mio denaro ma fanno sempre lo stesso lavoro.
- Fai molte offerte. Quando voglio acquistare un immobile esamino molte proprietà e in genere scrivo un'offerta. Se non sai cos'è un "offerta equa" non ti preoccupare, non lo so neppure io. Questo è lavoro per l'agente immobiliare. Loro fanno le offerte. Io faccio il meno possibile.

Un'amica voleva che gli mostrassi come comprare un appartamento. Un Sabato lei, il suo agente ed io andammo a vedere sei appar-

tamenti. Quattro erano orribili ma due erano buoni.

Le dissi di fare un'offerta per ciascuno dei sei appartamenti proponendo la metà di quello che il proprietario chiedeva. Lei e il suo agente stavano per avere un attacco di cuore. Pensavano che poteva essere troppo scortese e offendere il venditore. Così non dissero nulla e andarono a cercare un affare migliore.

Nessuna offerta venne mai fatta e quella persona sta ancora cercando il buon affare al giusto prezzo. Non saprai mai qual è il giusto prezzo finché non c'è una trattativa. Molti venditori chiedono troppo. È raro che un venditore chieda un prezzo inferiore al valore dell'immobile.

Morale della storia: fai offerte. Chi non è un investitore non ha idea di cosa si prova quando si tenta di vendere qualcosa. Avevo una proprietà che ho cercato di vendere per mesi. Avrei accettato con piacere qualsiasi offerta. Non mi sarei preoccupato di quanto era basso il prezzo. Mi potevano offrire dieci maiali e io sarei stato felice. Non per l'offerta, ma perché qualcuno era interessato. Forse avrei preso in considerazione una fattoria di maiali in cambio. Ma è così che funziona il gioco. Il gioco di comprare e vendere è divertente. Tienilo a mente. È divertente ed è solo un gioco. Fai offerte. Qualcuno può dire "sì".
Spesso faccio offerte con clausole di fuga. Per i beni immobili scrivo la clausola: "contratto soggetto ad approvazione del socio commerciale". Non specifico mai chi è il socio commerciale. Molti non sanno che il socio è il mio gatto. Se accettano ma non voglio più quella transazione, chiamo casa mia e parlo con il mio gatto. Faccio quest'assurda affermazione per far capire com'è facile e semplice il gioco. Molte persone rendono le cose troppo difficili e le prendono troppo seriamente.

Cercando il buon affare, quello giusto, con la persona giusta, l'investitore giusto, è proprio come un appuntamento. Devi andare al mercato, parlare con un mucchio di persone, fare un mucchio di offerte, contro-offerte, negoziare, rifiutare o accettare. So di persone sole che siedono in casa aspettando che il telefono suoni, ma a meno che tu non sia Cindy Crawford o Tom Cruise, credo che faresti meglio ad andare al mercato, anche se è solo il supermercato. Cercare affari, rifiutare, negoziare o accettare sono parti del processo di quasi ogni aspetto della vita.

• Correre, camminare o guidare in una certa zona per dieci minuti una volta al mese. Ho trovato alcuni dei miei migliori investimenti immobiliari facendo jogging. Correrò nei dintorni di casa per un anno. Perché ci sia profitto in una trattativa ci devono essere due elementi: un affare e un cambio. Ci sono tanti affari, ma è il cambio che trasforma un affare in un'opportunità redditizia. Così quando corro, corro nella zona dove mi piacerebbe investire. Questo mi fa notare sottili differenze. Osservo le insegne dei beni immobili che sono lì da lungo tempo. Ciò indica che il venditore potrebbe essere più disponibile alla trattativa. Vedo il camion dei traslochi, venire o andare. Mi fermo e parlo con l'autista. Parlo con il postino. E' impressionante la quantità d'informazioni che acquisisco su quella zona.

Ho trovato anche zone brutte. Passo anche di lì ogni tanto, aspettando che qualche cartello cambi in meglio. Parlo con i venditori, specialmente con quelli nuovi, e scopro perché si stanno trasferendo. Impiego solo pochi minuti al mese e sempre mentre sto facendo qualcos'altro come sport o shopping.

• Per le azioni mi piacciono gli argomenti riportati nel libro di Peter Lynch. Mi ha colpito la formula che ha di selezionare quelle che aumentano di valore. Ho scoperto che i principi per trovare qualcosa di valore sono gli stessi sia che si tratti di beni immobili, azioni, fondi comuni, nuove compagnie, una nuova casa, una nuova moglie o un'offerta di detergenti per bucato.

Il processo è sempre lo stesso. Hai bisogno di sapere cosa cercare per poi andare a cercarlo!

• I consumatori saranno sempre poveri. Quando il supermercato pratica delle promozioni, diciamo sulla carta igienica, il consumatore corre e fa scorte. Quando il mercato delle azioni fa un'offerta, molto spesso chiamata crash o correzione, il consumatore fugge dal mercato. Quando il supermercato alza i prezzi, il consumatore compra in un altro posto.
Quando il mercato delle azioni alza i prezzi, il consumatore inizia a comprare.

• Guarda nei posti giusti. Un vicino ha comprato un condominio per 100.000 Dollari. Ne ho comprato uno identico per 50.000 Dollari. Mi ha detto che sta aspettando che il prezzo aumenti. Gli ho fatto notare che il profitto è quando si compra non quando si vende. Lui compra tramite un agente immobiliare che non possiede immobili. Io compro all'ufficio ipoteche di una banca. Ho pagato 500 Dollari per un corso che spiegava come fare. Il mio vicino ha pensato che spendere 500 Dollari per un corso su come investire in beni immobili era troppo costoso. Mi disse che non poteva permetterselo e che non poteva disporre del tempo necessario. Così lui aspetta l'aumento del prezzo.
• Prima cerco chi vuole comprare, poi cerco chi vuole vendere. Un amico stava cercando un terreno. Aveva il denaro ma non aveva il tempo. Trovai un appezzamento di terra più grande di quello che voleva il mio amico, lo bloccai con riserva. Chiamai il mio amico che acquistò una parte dell'appezzamento. Ho venduto una parte della terra a lui, in pratica ho avuto l'altra parte di terra in regalo. La morale della storia: compra la torta e dividila in porzioni. La maggior parte delle persone cerca quello che può permettersi, comprano solo una fetta di torta e finiscono per pagare di più per avere di meno. Piccoli pensatori non fanno grandi affari. Se vuoi diventare ricco, prima pensa in grande.

I venditori applicano sconti perché molti uomini d'affari amano i grandi acquisti. Anche se voi siete piccoli potete pensare in grande. Cercavo dei computer per la mia compagnia, chiamai diversi amici chiedendo se erano pronti a comprare qualcosa. Siamo andati in diversi negozi e abbiamo ottenuto una buona offerta visto che ne compravamo così tanti. Ho fatto la stessa cosa con le azioni. Le persone piccole rimangono piccole perché pensano in piccolo. Agiscono da soli o non agiscono affatto.

• Impara dalla storia. Tutte le grandi aziende del mercato azionario hanno iniziato come piccole compagnie. Il Colonnello Sanders è diventato ricco solo dopo aver perso tutto negli anni '60. Bill Gates era già uno degli uomini più ricchi del mondo quando ancora non aveva 30 anni.

• L'azione vince sempre.

Queste sono solo poche delle cose che ho fatto e che continuo a fare per individuare l'opportunità. Le parole importanti sono "fatto" e "fare". Come ho ripetuto molte volte nel libro, devi fare prima di ricevere la ricompensa economica. E adesso... azione!

EPILOGO

Come pagare l'Università dei tuoi figli soltanto con 7000 Dollari?

Il libro si avvicina alla fine. Mi piacerebbe condividere con voi un ultimo pensiero.

La ragione principale per cui ho voluto scrivere questo libro è per condividere una riflessione su come un'intelligenza finanziaria sviluppata può essere utilizzata per risolvere molti dei comuni problemi della vita. Senza una formazione finanziaria adeguata usiamo tutti troppo spesso le formule standard per tirare avanti come: lavorare duramente, risparmiare, chiedere prestiti e pagare le tasse. Oggi abbiamo bisogno di informazioni migliori.

Utilizzo questa storia come ultimo esempio per descrivere un problema finanziario che molte giovani famiglie oggi affrontano. Come puoi permetterti una buona istruzione per i figli e provvedere al tuo pensionamento? E' un esempio di come utilizzare l'intelligenza finanziaria invece del duro lavoro per raggiungere lo stesso obiettivo.

Un mio amico era preoccupato di quando fosse difficile risparmiare denaro per l'istruzione universitaria dei suoi quattro figli. Stava mettendo via 300 Dollari al mese in un fondo comune e aveva accumulato velocemente circa 12.000 Dollari. Stimava di aver bisogno di 400.000 Dollari perché i suoi quattro figli potessero andare

all'Università. Aveva 12 anni di tempo per risparmiare dato che suo figlio più grande aveva all'epoca 6 anni.

Era il 1991 e il mercato dei beni immobili a Phoenix era terribile. Le persone stavano regalando le case. Ho suggerito al mio ex compagno di classe di comprare una casa con parte del denaro che aveva nel suo fondo comune. L'idea lo intrigò, ed iniziammo ad analizzare le varie possibilità. La sua preoccupazione principale era che non aveva più credito in banca per comprare un'altra casa. Gli assicurai che c'erano altri modi per finanziare l'acquisto di una proprietà.

Cercammo una casa per due settimane, una casa che rispondeva a tutti i criteri che avevamo stabilito. C'erano moltissime possibilità e l'acquisto fu qualcosa di divertente. Alla fine trovammo una casa di tre stanze e con due bagni in una buona zona. Il proprietario era stato vittima di una riduzione di personale e aveva bisogno di vendere quel giorno stesso perché si trasferiva con la sua famiglia in California dove lo stava aspettando un altro lavoro.

Voleva 102.000 Dollari ma noi gliene offrimmo solo 79.000. Accettò immediatamente. La casa aveva un prestito senza requisiti, ciò significava che anche un vagabondo senza lavoro poteva comprarla senza l'approvazione di una banca. Il proprietario doveva 72.000 Dollari così tutto quello che doveva fare il mio amico era versare 7.000 Dollari, cioè la differenza. Appena il proprietario si fu trasferito il mio amico affittò la casa. Pagate tutte le spese, inclusa la quota dell'ipoteca, intascava ogni mese circa 125 dollari.

Il suo piano era di tenere la casa per 12 anni e lasciare che l'ipoteca si pagasse il più rapidamente possibile, usando i 125 dollari extra per il debito mensile principale. Immaginiamo che in 12 anni una gran parte dell'ipoteca sia stata pagata, potrebbe essere possibile avere 800 Dollari puliti al mese per quando il primo figlio andrà all'Università. Potrebbe anche vendere la casa se il valore sarà aumentato.

Nel 1994 il mercato dei beni immobili cambiò repentinamente a Phoenix, l'inquilino che viveva lì e amava quella casa offrì al mio amico 156.000 Dollari. Tornò a chiedermi che ne pensavo. Naturalmente dissi: "Vendi utilizzando la '1031'". Subito si trovò in mano circa 80.000 Dollari. Chiamai un'altra amica ad Austin, in Texas e insieme combinarono un investimento. Dopo tre mesi iniziò a ricevere assegni di poco meno di 1.000 Dollari al mese che andavano nel fondo comune per l'università che adesso cresceva in modo più veloce. Nel 1996 il piccolo magazzino in Texas sul quale era stato fatto l'investimento venne venduto e lui ricevette un assegno di 330.000 Dollari che furono utilizzati per un nuovo progetto che rendeva più di 3.000 Dollari al mese che, ancora una volta, finirono nel fondo comune per l'Università. Attualmente è molto fiducioso di raggiungere facilmente la meta dei 400.000 Dollari. Sono stati necessari solo 7.000 dollari per iniziare e un po' di intelligenza finanziaria. I suoi figli potranno avere l'istruzione che desiderano, e lui utilizzerà gli utili eccedenti per affrontare il suo pensionamento. Come risultato di questa strategia di investimento il mio amico potrà andare presto in pensione.

Grazie per aver letto questo libro. Spero che vi abbia dato indicazioni su come usare il potere del denaro. Oggi abbiamo bisogno di un'intelligenza finanziaria più sviluppata per sopravvivere. L'idea che per guadagnare denaro occorre avere denaro è il pensiero di persone poco sofisticate finanziariamente. Questo non significa non essere intelligenti ma significa non conoscere la scienza di fare soldi.

Il denaro è solo un'idea. Se volete più denaro cambiate il vostro modo di pensare. Conosco tante persone che hanno passato la vita a cercare la grande opportunità, o cercando di accumulare una fortuna, per me questo è stupido. Possono essere stati eccellenti lavoratori, ma non erano buoni investitori.

L'istruzione e la saggezza sul denaro sono importanti. Inizia presto. Compra un libro. Frequenta un corso. Ho trasformato 5.000 Dollari contanti in 1 milione di Dollari in beni che stanno producendo 5.000 Dollari al mese di entrate in meno di sei anni. Ma ho iniziato da ragazzo. Ti incoraggio ad imparare perché non è difficile. E' qualcosa di semplice una volta che inizi.

Credo di aver reso chiaro il messaggio. Quello che sta nella tua testa determina quello che sta nelle tue mani. Il denaro è solo un'idea. Impara ad avere denaro che lavora per te e la tua vita sarà più facile e più divertente. Non giocare sul sicuro, gioca con intelligenza.

Datti Da Fare!

A tutti sono stati fatti due doni: la mente e il tempo. Dipende da voi fare quello che preferite con entrambi. Ogni dollaro che arriva nelle vostre mani da a voi, e solo a voi, il potere di determinare il destino. Potete spenderlo futilmente e scegliere d'essere povero. Acquistare titoli ed obbligazioni e far parte della classe media o investirlo per acquisire le conoscenze utili al raggiungimento della libertà economica. La scelta è in voi e solo in voi. Ogni giorno, con ciascun dollaro, decidete di essere ricco, povero o della classe media.

Scegliete di condividere queste conoscenze con i vostri figli, scegliete di prepararli per il mondo che li aspetta. Nessun altro lo farà.

Il futuro dei vostri figli sarà determinato dalle scelte che fate oggi, non domani.

Vi auguriamo un grande benessere e molta felicità in questo favoloso regalo chiamato vita.

Robert Kiyosaki
Sharon Lechter

Sugli Autori

Robert Kiyosaki

Robert è nato e cresciuto alle Hawaii, appartiene alla quarta generazione di una famiglia di Giapponesi-Americani. Suo padre, un'insegnante, era alla guida dell'associazione degli insegnanti dello Stato delle Hawaii. Dopo aver frequentato la scuola superiore ha studiato a New York. Una volta conseguita la laurea si arruolò nel Corpo della Marina e andò in Vietnam come ufficiale pilota di elicotteri.

Al suo ritorno dalla guerra Robert diede inizio alla sua carriera negli affari.

Nel 1997 fondò la compagnia che commercializzò il primo portafogli in nylon e velcro per surfisti. Lui e i suoi prodotti furono citati su: *Runner's World, Gentelman's Quarterly, Success Magazine, Newsweek* e perfino su *Playboy*.

Ha lasciato il mondo degli affari nell'1985. E' co-fondatore di una compagnia internazionale di formazione che opera in sette Paesi e svolge corsi di economia a decine di migliaia di laureati.
Si è ritirato a 47 anni e ora fa quello che più gli piace:... investimenti. E' talmente sconcertato dal crescente gap tra chi ha e chi non ha, da essere spinto ad ideare un gioco da tavolo, il CASHFLOW, che insegna i principi base di economia giocando.

Nonostante l'attività di Robert è il settore immobiliare, la sua vera passione è l'insegnamento. Ha condiviso il palco con personaggi come: *Og Mandino, Zig Ziglar e Anthony Robbins*. Il messaggio di Rober Kiyosaki è chiaro: "Assumiti la responsabilità delle tue finanze o riceverai ordini per tutta la vita". Robert tiene corsi che durano da un'ora a tre giorni, insegnando i segreti dei ricchi.

Il suo messaggio è: "Sveglia il Genio finanziario che è in te, sta solo aspettando di venire fuori".

Questo è quello che Anthony Robbins dice di Robert:

"Il lavoro di Robert Kiyosaki è potente e profondo. Lo raccomando incondizionatamente".

Durante questo periodo di grandi cambiamenti economici il messaggio di Robert è inestimabile.

Sharon L. Lechter

E' sposata e madre di tre figli. Sharon Lechter ha dedicato i suoi sforzi all'insegnamento. Si è laureata con la lode all'Università dello Stato della Florida, ottenendo la licenza di contabile professionista. E' stata direttore della divisione tasse per un'azienda nazionale di assicurazioni, ha fondato e diretto la prima rivista regionale per donne del Wisconsin.

Ha aiutato l'industria del libro elettronico ad espandersi nel mercato internazionale. Oggi, è pioniera nello sviluppo di nuove tecnologie ideate per portare nuovamente il libro nella vita dei bambini.
Si lasciò coinvolgere dalle problematiche relative all'istruzione dei suoi figli: "Il nostro attuale sistema scolastico non è in grado di tenere il ritmo dei vorticosi cambiamenti tecnologici globali. Dobbiamo quindi essere noi genitori a curare lo sviluppo delle capacità finanziarie di cui hanno bisogno i giovani, non solo per sopravvivere, ma anche per ottenere l'indipendenza economica.".

Come co-autrice di *Papà ricco, Papà povero* concentra i suoi sforzi per creare strumenti di formazione utili a tutti quelli che sono interessati a migliorare la propria educazione finanziaria.